

Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 259 / Year 23 / July 2001
تموز / يوليو 2001 / السنة الثالثة والعشرون / العدد 259



وزير الطاقة
عبدالله العطية:
قطر المركز الاقليمي لصناعة الغاز



نائب رئيس الوزراء
محمد الحلايقه:
الأردن بلغ نهاية مرحلة الخصخصة

الوزير عبد الرحيم حمدي:
السودان يقرع طبول الاستثمار

الشيخة لبنى القاسمي:
"تجاري": بوابة دبي على العولمة

التخابر عبر الانترنت:
لعبة القط والفأر

لبنان: بوادر تحرك في النشاط الاقتصادي

الانشاءات وصناعة مواد البناء في السعودية
ملف خاص

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

سعر العدد
• لبنان 6000 ل.ل • سوريا 150 ل.س • الاردن 3 دينار
• العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
• البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
• عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
• السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
• المغرب 50 درهما • الجزائر 200 دينار.

• CYPRUS 3LC • AUSTRALIA $ 10 Aus.
• U.K. 3LS • CANADA $8 • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. $ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات





هذا العدد

يشكل هذا العدد من **الاقتصاد والاعمال** "بانوراما" عربية حقيقية، وهي صورة لم تغب يوماً عن الاعداد السابقة، لكنها تبدو جلية في هذا العدد.

فهذا العدد يتضمّن أحاديث مع 4 وزراء معنيين بشؤون اقتصادية متنوعة بدءاً من الاردن (نائب رئيس الوزراء وزير الدولة للشؤون الاقتصادية) مروراً بتونس (وزير الاتصال) وقطر (وزير الطاقة والصناعة) وانتهاء بالسودان (وزير المالية).

وهذا العدد يتضمن بالتالي مواضيع ذات طابع "ماكروية" في الغالب تتناول 10 بلدان عربية بشكل أو بآخر. وتشمل اللائحة هنا: الاردن، السعودية، لبنان، تونس، قطر، السودان، البحرين، الكويت، اليمن، مصر.

وهذا العدد أيضاً تنوع من الناحية القطاعية فغير مقالات ومقابلات عن المصارف والطاقة والاستثمار والسياحة والاقتصاد الجديد المشتمل على الاتصالات والمعلوماتية.

الى ذلك كله، في هذا العدد **ملف خاص** عن سوق الانشاءات وصناعة مواد البناء في المملكة العربية السعودية.

....

من جهة اخرى، شاركت مجموعة الاقتصاد والأعمال خلال شهر حزيران/يونيو مع غرفة التجارة العربية الألمانية بتنظيم الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الذي انعقد في برلين الذي شارك فيه اكثر من 350 مسؤول ورجل اعمال من الجانبين. وسيتضمن عدد آب/اغسطس المقبل تغطية شاملة لهذا الملتقى.

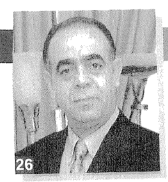
الاقتصاد والأعمال

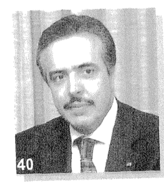
تموز / يوليو 2001 / العدد 259

المحتويات

ملف خاص

الإنشاءات وصناعة مواد البناء في السعودية













Ultra portability
defined by Acer

Take it wherever you go.
The **TravelMate 611TXC** has
everything you could possibly
want in a laptop. All built-in for
your convenience.

TravelMate 611TXC

- Built-in DVD/CDRW combo drive
- Smart card security
- Only 2.3kg and 1" slim
- Magnesium alloy casing
- Wireless connectivity

- Mobile Intel® Pentium® III Processor 850 MHz
- 20GB HDD
- 14.1" color TFT display
- 128MB Memory

www.acer.co.ae

Acer PCs use genuine Microsoft® Windows®.
www.microsoft.com/piracy/howtotell



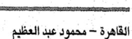


we hear you

قصة صعود رامي لكح؟!

من تجارة حجمها 50 ألف جنيه إلى شركة قابضة ديونها 1.4 مليار جنيه

17 بنك دائن وسندات باليورو وتعثّر أعمال ورحلة هروب مثيرة إلى باريس



القاهرة – محمود عبد العظيم

دخل اسم رجل الأعمال المصري رامي لكح دائرة الجدل منذ شهور عدة بعدما انتقلت أخباره من موقعها الاقتصادي إلى موقع الأحداث الجنائية وذلك إثر رحلة الهروب المؤقتة والمثيرة التي شهدها الصيف الماضي.

أسباب هذا الجدل تعود إلى تحوّل رامي لكح إلى ظاهرة غامضة على ساحة "البيزنس" في مصر وقصة صعوده المثيرة للتساؤلات، حيث قفز من مجرّد شاب يعمل مع والده في تجارة لا يزيد حجمها على 50 ألف جنيه منذ سنوات عدة (أواخر الثمانينات تحديداً) إلى رجل يمتلك شركة مالية قابضة تضمّ 11 شركة برأس مال 1,4 مليار جنيه وذلك في اقل من 5 سنوات.

محطات رحلة رامي لكح هي أيضاً محل جدل واسع خصوصاً بعد أن تضخّمت مديونيته لبنوك مصرية لتصل إلى نحو مليار ونصف، بالإضافة إلى مديونيته لبنوك خارجية تعادل نحو 100 مليون دولار حصل عليها رامي عبر ترتيب قرض دولي بشكل سندات بعملة اليورو الأوروبية، كذلك كان لاقتحام لكح ساحة العمل السياسي عندما خاض انتخابات مجلس الشعب في كانون الأول/ ديسمبر الماضي مناسبة لإثارة العديد من معارضيه ومنافسيه في السوق الذين اتهموه بالسعي للحصول على الحصانة البرلمانية لتحميه من المساءلة القانونية بتهمة الاستيلاء على أموال البنوك والامتناع عن سدادها، ومع ذلك فقد نجح رامي في الانتخابات وحاز على عضوية البرلمان رغم حيازته جنسية أجنبية (الفرنسية) وصدور حكم قضائي يحرمه من حقّ الترشيح أصلاً.

أزمة مع البنوك

وبدأت علاقة رامي لكح بالجهاز المصرفي المصري منذ 6 سنوات فقط عندما تقدم لـ بنك القاهرة إبان رئاسة محمد أبو الفتح للبنك بطلب للحصول على تسهيل ائتماني بمبلغ 50 مليون جنيه فقط مقابل أوراق قبض حكومية مضمونة كان قد حصل عليها في شكل تعاقد على توريد أجهزة ومعدات طبية لمستشفيات حكومية.

بعد ذلك توسع رامي في نشاطه مع وزارة الصحة المصرية، حيث اقتحم مجال بناء تجهيز المستشفيات لحساب الوزارة بنظام تسليم المفتاح، ثم تنوّعت أنشطته لتشمل صناعة حديد التسليح حيث اشترى المصنع العربي للحديد في مدينة بورسعيد من رجل الأعمال عبد الوهاب فوطه وكذلك أنشأ مصنعاً لإنتاج المصابيح "الفلورسنت" في مدينة برج العرب في الإسكندرية.

وخلال هذه الفترة واصل نجم لكح صعوده في سماء "البيزنس" وتعدّدت علاقاته الشخصية مع سياسيين وفنانين (كان يعتزم الزواج من الممثلة إلهام شاهين بعد طلاقها من احد رجال الاعمال اللبنانيين) ورجال أعمال حتى أنه قام بشراء طائرة خاصة بتمويل من البنك الأهلي المصري مجاملة لرجل الأعمال د.إبراهيم كامل الذي كان يتعرّض لأزمة مالية طارئة ثم أعاد تأجير الطائرة للمالك القديم نفسه وهو إبراهيم كامل وقامت بينهما مشكلات بعد ذلك بسبب ما تردّد حول امتناع كامل عن سداد قيمة استئجار الطائرة.

ومع توسّع أعمال رامي توسّعت علاقته بالبنوك حتى وصلت تعاملاته مع 16 بنكاً، بالإضافة للمصرف العربي الدولي.

هذه البنوك تضمّ "بنك القاهرة" بمديونية تبلغ 202 مليون جنيه بشكل قروض وتسهيلات و"البنك الأهلي المصري" بمديونية 157 مليوناً و"المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية" بمبلغ 90 مليوناً و"بنك التمويل المصري السعودي" بـ 65,8 مليون و"البنك المصري لتنمية الصادرات" بـ 24 مليوناً و"بنك كايرو باركليز" بـ 22 مليوناً و"بنك الشركة المصرفية العربية الدولية" بـ 17,8 مليون و"بنك مصر" بـ 13 مليوناً و"البنك المصري التجاري" بـ 9 ملايين و"بنك كريدي ليونيه" بـ 7,5 ملايين و"البنك المصري البريطاني" بـ 5,5 ملايين و"بنك المهندس" بـ 3,5 ملايين و"بنك كريدي سويس" بـ 3,5 ملايين و"بنك فيصل الإسلامي" بـ 400 ألف جنيه و"المصرف العربي الدولي" بـ 4,3 ملايين دولار ليبلغ إجمالي هذه التسهيلات 618,1 مليون جنيه مصري.

يضاف إلى ذلك قيام البنوك بإصدار خطابات ضمان لشركات رامي لكح بضمان

تنفيذ العمليات المتعاقد عليها مع مختلف الجهات أو مقابل السندات المصدرة في السوق المصرية وتشمل ضمانة مبلغ 550 مليون جنيه أصدرها "بنك القاهرة" وهي عبارة عن سندات طرحها رامي في السوق بضمان "بنك القاهرة". كما أصدر المصرف الإسلامي خطاب ضمان بمبلغ 24,7 مليون جنيه لحساب إحدى شركات المجموعة و"البنك الأهلي" بـ 48 مليون جنيه و"البنك العربي الأفريقي" بـ 15 مليون جنيها و"الشركة المصرفية العربية" بـ 17,2 مليون وهكذا بلغ إجمالي المديونية 1438,1 مليون جنيه هذا اضافة الى مديونية اليورو.

بداية المتاعب

وفي ظلّ تضخّم هذه المديونية وبدء مرحلة الركود وتأخر الحكومة في سداد التزاماتها تجاه الموردين – مثل وزارة الصحة – بدأت متاعب شركات المجموعة وهي المتاعب التي بدأت تزداد خلال العام الماضي، ما دفع رامي لرحلة الهروب المؤقتة في باريس لعله يصل إلى حلّ مع البنوك الدائنة.

ووفقاً لإطار الاتفاق الذي تمّ التوصّل إليه بين لكح والبنوك الدائنة بمساندة ومساعدة الحكومة والبنك المركزي، فإن مشاكل مجموعة شركات رامي لكح تشمل:

– عدم الإدارة السليمة للشركات التابعة وتدخّل المالك في الإدارة اليومية، مما لا يتيح الانفصال بين الملكية والإدارة.

– عدم وجود إدارة مالية جيدة للشركات تحيط الملاك بما يجب عليهم مراعاته من التزامات في التوقيتات المحددة لتلك الالتزامات.

– التوسّع غير المبرر في بعض الأنشطة أدّى إلى تشتيت الفكر والانصراف عن متابعة النشاط الرئيسي للملاك في مجال التوريدات الطبية حيث شمل النشاط صناعات الحديد والمنظفات واللمبات الكهربائية والسياحة والنقل البري والفندقة والطيران والمجال الفني.

– الارتباط على سندات محلية مصدرة وإصدار سند خارجي.

– الدخول في منازعات شخصية مع أحد البنوك (بنك القاهرة)، ما أوقف الثقة المفترضة في علاقات الشركات مع البنوك المموّلة لها.

– أدّى الهروب المتكرر لصاحب الشركات إلى فقدان الثقة في مدى التزامه بالأعمال التي أسندت إليه من كل من الحكومة والقطاع الخاص وبالتالي تقلّص حجم أعمال الشركة.


إبراهيم كامل

– أدّى عدم التواجد وعدم قدرة إدارة الشركات على تنفيذ التزاماتها إلى إخلال الشركة بتعهداتها خصوصاً في القطاع الطبي الأمر الذي أدّى إلى ارتداد العديد من الشيكات التي قدمها العميل للبنوك كضمان للقروض التي حصل عليها وإلى توقف البعض الآخر من المدينين للعميل عن خدمة ديونهم.

– نتيجة لكل ذلك لم تصبح المحفظة الائتمانية لدى البنوك والضمانات المقابلة لها بالجودة المطلوبة، ما حدا بالبنوك إلى اتخاذ إجراءات احترازية تضمن لها حقوقها.

وهذه النقطة الأخيرة ساعدت على تصعيد الأزمة بين البنوك ورجل الأعمال **رامي لكح**.

يضاف إلى ذلك وجود مشكلات أخرى عدة تواجهها مجموعة الشركات خارج مصر وهي كما ذكرها إطار الاتفاق الذي حصلت على نسخة منه "الاقتصاد والأعمال" تشمل:

– أصدرت الشركة القابضة سند يورو eurobond بقيمة 100 مليون دولار واكتتب فيها عدد من البنوك الإنكليزية والخليجية نظير تقييم مؤسسة Fitch-Ibca فيتش ايبكا الدولية للتصنيف الائتماني للمجموعة بدرجة جدارة BB.

عضو البرلمان اشترى طائرة خاصة بأموال البنك الأهلي مجاملة لرجل الأعمال إبراهيم كامل

– عدم قيام مجموعة الشركات بإصدار حسابات ختامية مراجعة ومعتمدة عن الفترة من الأول حتى 30 حزيران/ يونيو 2000.

– أعدّت المجموعة حسابات ختامية أولية (غير مراجعة من مراقب الحسابات) في 30 حزيران/ يونيو 2000 أظهرت أن الشركة حققت خسائر قيمتها 496,8 مليون جنيه بعدما كانت قد حققت ربحاً قدره 172,1 مليون جنيه في نهاية كانون الأول/ ديسمبر 1999.

– الملاحظ أن المجموعة خصمت من إيراداتها السنوية مبلغ 506 ملايين جنيه كمخصصات مقابل ديونها المشكوك في تحصيلها وكان يمكن أن تبقى على المخصصات في الحدود المقبولة وبالتالي ترد المخصصات، ما يترتّب عليه تحويل الخسارة إلى ربح، ما يحسن من مركزها المالي أمام شركة التقييم الائتماني الخارجي، لكن هذا الوضع يعتبر وسيلة من وسائل الضغط على البنوك والحكومة المصرية لتحسين أوضاع المجموعة في علاقاتها مع البنوك.

اتفاق هش

وعندما سافر رامي لكح إلى فرنسا بدعوى البحث عن شركاء جدد في آب/ أغسطس الماضي وما أشيع وقتها عن هروبه سادت حالة من الذعر الأسواق نظراً لضخامة مديونية لكح وأن سفره – أو شائعة هروبه – جاءت إثر هروب عدد آخر من رجال الأعمال أبرزهم **الجارحي والهواري والبليدي ودوارف**. من هنا كان لا بدّ من تدخّل الحكومة خصوصاً وزارة الاقتصاد والبنك المركزي لإيجاد تسوية لمشكلات لكح مع البنوك وهو الأمر الذي أسفر عن التوصّل لتسوية مؤقتة تضمّنت التزامات على كلا الطرفين وبالنسبة للمسؤوليات والالتزامات الواقعة على **رامي لكح** فقد تضمّن الاتفاق النقاط التالية:

– الالتزام بتعيين عضو منتدب محترف لكل شركة من شركات المجموعة وكذلك الشركات الشقيقة على أن يشكّل بالمجموعة لجنة من الأعضاء المنتدبين للشركات التابعة لها تتولى أعمال الإدارة اليومية لنشاط المجموعة.

– الالتزام بضمّ أعضاء من ذوي الخبرة إلى مجلس الإدارة الحالي – ويسمى هؤلاء من بين رؤساء البنوك الدائنة.

– الالتزام بالتعاقد مع مستشار مالي

يختص بالإدارة المالية لنشاط المجموعة.

– الموافقة على تعيين مراقب حسابات خارجي مستقل تختاره البنوك الدائنة، بالإضافة إلى مكتب مستقل للتدقيق ومراجعة الحسابات يختاره مجلس إدارة المجموعة.

– تصفية بعض الأنشطة الفرعية والأصول التي يملكها العميل والتي لا تدخل ضمن شركات المجموعة خلال 12 شهراً من تاريخ الاتفاق على أن تشمل هذه الأصول شرائط كاسيت وفيديو أفلام وأرض المصنع العربي للحديد في الإسكندرية ومساحة الأراضي مملوكة للشركة على ساحل "فايد" في منطقة الإسماعيلية.

– سداد مديونية البنوك الدائنة التي لا تزيد ديونها للعميل أو لشركاته عن 15 مليون جنيه.

– استقطاب رؤوس أموال جديدة للمساهمة في المجموعة واستخدام حصيلة بيع الأسهم غير الضامنة لمديونيات البنوك في سداد مديونيات البنوك المشار إليها في البند السابق.

– ضخّ رؤوس أموال جديدة في الشركات الشقيقة أو السماح للبنوك الدائنة بالاكتتاب في رأس المال حتى تتمكّن تلك الشركات من تنفيذ مشروعاتها بسرعة وجني ثمار استكمال تلك المشروعات.

– الالتزام الكامل من قبل العميل بتنفيذ التعهدات القائمة لعملاء المجموعة وشركاتها سواء في شكل استكمال المشروعات القائمة أو في شكل تنفيذ عقود صيانة المعدات الموردة لهؤلاء العملاء حتى يمكن للمجموعة رفع نسبة تحصيل مستحقاتها لدى عملائها، ولتفادي المشاكل القانونية المرتبطة بعدم تنفيذ تلك التعهدات ومنها المشاكل التي قد تنشأ عن المطالبة بتسييل خطابات الضمان الصادرة عن البنوك أو تلك التي تنشأ عن قيام المستفيدين باتخاذ إجراءات قانونية بموجب الأوراق التجارية المسحوبة على المجموعة.

– الالتزام الكامل بتوفير الموارد اللازمة لخدمة السندات المصدرة محلياً والمضمونة من بنك القاهرة مع استيفاء الكفالة الشخصية لـ **رامي لكح** كضامن متضامن في السداد.

– الالتزام الكامل من قبل العميل بخدمة السندات المصدرة من فائض إيرادات أنشطته واستثماراته خارج مصر، في المقابل تضمّن الاتفاق التزامات ومسؤوليات على البنوك الدائنة تشمل:

– تقديم التمويل الذي يطلبه العميل لخدمة الأنشطة التي سيتمّ الاستمرار فيها وذلك بعد إجراء الدراسات اللازمة للتمويل المطلوب والتأكّد من وجود مصادر سداد مناسبة لما يتمّ منحه بحيث يحمل أي تمويل إضافي تقدمه البنوك صفة التصفية التلقائية خلال فترة زمنية محددة.

– بالنسبة للجزء المتبقي من العمليات المتنازل عنها لصالح البنوك فيمكن تقديم ما يحتاجه العميل من تمويل لاستكمال هذه العمليات مع حصول البنوك على مصادر السداد المناسبة.

– في حالة ارتداد أي أوراق تجارية من دون تحصيل تقوم البنوك بإجراء الاتصالات اللازمة مع العميل قبل اتخاذ أية إجراءات قانونية بشأن هذه الأوراق.

– في حال مطالبة أي جهة بتسييل خطابات ضمان صادرة لحساب العميل، فإنه في إطار التشاور المستمر بين العميل والبنوك يمكن للبنوك الاتصال بالعميل قبل تسييل هذه الخطابات.

– ابتعاد البنوك الدائنة عن اتخاذ أية إجراءات قانونية على المجموعة أو على العميل قبل استنفاذ كل الطرق الودية لتسوية أي مشكلة، كما تلزم البنوك الدائنة بالتشاور في ما بينها حول هذا الاتفاق.

وبعد إتمام هذا الاتفاق واجه **رامي لكح** مشاكل أخرى تتعلّق بعدم قدرته على الوفاء بالتزاماته، ما أثار القضية من جديد ليعود **رامي لكح** إلى دائرة الجدل مرة أخرى خصوصاً بعد أن فشل في سداد كوبون السندات الأخير واضطر بنك القاهرة لسداد قيمة هذا الكوبون نيابة عنه باعتباره بنكاً ضامناً للسندات. فهل تمثّل المشاكل الجديدة نهاية قصة صعود **رامي لكح**؟ وما مصير أسهم المجموعة المالية القابضة في البورصة والتي تدنّت قيمتها من 10 جنيهات إلى 97 قرشاً في أقل من 6 شهور، ما ألحق خسائر فادحة بجماعات كبيرة من المستثمرين؟

مصر: البردعي يعدّ إقتراحاً لقانون دمج البنوك



أحمد البردعي

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

إنتهت الحكومة المصرية من إعداد خطة لدمج البنوك العامة وفق دراسة مبدئية أعدّها **أحمد البردعي** رئيس بنك القاهرة. وتتضمّن خطة الدمج تعديل قانون البنوك بحيث لا يقل الحد الأدنى لرأس مال أي بنك عن 200 مليون جنيه مقابل 100 مليون جنيه حالياً.

كما تتضمّن الخطة منح البنوك الراغبة في الإندماج مزايا ضريبية على مبلغ الزيادة في رأس المال مع ضمان إستمرار المميزات الضريبية المتاحة للبنوك المندمجة في ما يخص الكيان الجديد.

الخطة التي تسلّم د. **عاطف عبيد** رئيس الوزراء مسودة لها تتضمّن إيجاد آليات خاصة بتسيير وتسريع عملية تقييم البنوك وتوحيد سلطة القرار في حلّ المشكلات التي تعترض عملية الإندماج وتقييم محافظ إئتمان البنوك والفوائد التي يجب عدم إدراجها في حساب الأرباح والخسائر وإعداد حساب أرباح وخسائر واقعي للوصول إلى حجم المخصصات الحقيقي.

تشمل الخطة منح مجلس إدارة البنك فرصة لتوفيق الأوضاع في زيادة رأس المال أو سحب الترخيص بعد الإطلاع على القوائم المالية المعدّلة.

وتتضمّن خطة الحكومة تشجيع المساهمين في البنك المدمجة وإقناعهم بفوائد الدمج التي تتضمّن الحصول على حجم نشاط أكبر وعائد وسيولة في تداول أسهم الملكية.

حدّدت الخطة ايضاً أسلوب التعامل بين الإدارة العليا والعاملين في البنوك المدمجة بعد إتمام عملية الدمج وكذلك الحفاظ على حقوق المتعاملين مع البنوك وضمان حسن معاملتهم في ظل الكيانات الكبيرة عن طريق وضع معايير تقييم جودة الخدمات المصرفية وسرعة البت في شكاوى العملاء.



ROBERGÉ
Genève

بيع حصة اميركان اكسبرس في "المصري الامريكي"

صفقة أم إنسحاب؟

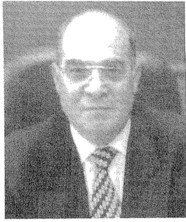
القاهرة - محمود عبد العظيم

فاجأ بنك الإسكندرية وبنك أميركان إكسبرس الأوساط المصرفية ودوائر الأعمال في مصر بإعلان يكشف عن رغبة البنكين في بيع حصتهما في رأس مال البنك المصري الأمريكي.

وفيما إعتبر مراقبون ومحلّلون ماليون في القاهرة أن هذه الخطوة، خاصة من جانب أميركان إكسبرس، تُعتبر إشارةً تؤكد ما تردّد منذ فترة عن إعتزام المؤسسة المصرفية الأمريكية الشهيرة الإنسحاب من السوق المصرية أو على الأقل تقليص تواجدها في هذه المرحلة، بدا أن هناك مفاوضات سرّية تمّت قبل الإعلان عن بيع الحصة في المصري الأمريكي بين مالكي الحصة وعدد من المؤسسات المالية العربية والأجنبية الراغبة في الشراء. وجاء في مقدمة هذه المؤسسات حسب دوائر قريبة من المفاوضات كل من بنك الكويت الوطني وأغريكول أندوسويز الفرنسي، بل إن هذه الدوائر أكّدت لـ"الاقتصاد والأعمال" أن هناك شبه إتفاق تمّ التوصل إليه بين البائعين حول الصفقة وأحد الأطراف الراغبة في الشراء. يفسر ذلك الإجراء المفاجىء الذي إتخذته إدارة بورصة القاهرة يوم 22 أيار/مايو الماضي بوقف التداول على سهم البنك المصري الأمريكي حتى يتم تفسير ما أسمته إدارة البورصة بالتحرّك غير المبرر لسعر السهم، وألمحت إدارة البورصة في ثنايا قرارها إلى وجود شبهة تسرب وسوء إستغلال معلومات داخلية تخص سهم المصري الأمريكي خصوصاً بعد أن تبيّن أن السهم يحقق صعوداً متوالياً وغير مبرر في سعره على مدى شهرين كاملين وبنسبة 5 في المئة يومياً- الحد الأقصى المسموح به للإرتفاع يومياً - ما ترتب عليه صعود سعر السهم من 32،6 جنيهاً في نهاية الأسبوع الأول من آذار/مارس الماضي ليصل إلى 53،9 جنيه في يوم وقف التداول على السهم وبنسبة إرتفاع بلغت 70 في المئة.

خسائر من دون مبرر

محمود عبد السلام عمر رئيس إتحاد بنوك مصر ورئيس مجلس ادارة البنك المصري الأمريكي - ممثلاً لحصة بنك الإسكندرية - كشف لـ"الاقتصاد والأعمال" عن أن الحصة التي تقرر بيعها تبلغ 8،73 في المئة من أسهم البنك بواقع 8،40 في المئة مملوكة لـ امريكان إكسبرس و33 في المئة لـ بنك الإسكندرية - يُعد أصغر بنوك القطاع العام المصرية حجماً - مشيراً إلى أن قرار بنك الإسكندرية ببيع حصته يأتي في إطار ستراتيجية تمّ إقرارها منذ فترة تقضي بخروج البنك من المساهمة في البنوك المشتركة والبنوك الإستثمارية الخاصة في إطار برنامج الخصخصة المصري. وقال أن إختيار هذا التوقيت جاء ليتزامن مع قرار طرح حصة أمريكان إكسبرس في البنك للبيع للحصول على مزايا تفاوضية أفضل وإمكانية إتمام الصفقة بشروط جيدة وبسعر أعلى يحقق مصلحة بنك الإسكندرية. كما أن بيع الحصة مجتمعة وبنسبة 8،73 في المئة تمكن المشتري من السيطرة على البنك ومن ثمّ يمكن أن يتم البيع وفقا لنظرية المستثمر الرئيسي.



محمود عبد السلام عمر

وكشف **عبد السلام عمر** عن وجود مؤسسات عدّة أبدت رغبتها في شراء الحصة المطروحة ومعظمها مؤسسات مالية عالمية تشمل سيتي بنك وستاندرد تشارتر البريطاني بالإضافة إلى بنك الكويت الوطني الراغب بقوة في دخول السوق المصرية بعدما تعثّرت محاولة الحصول على بنك مصر أمريكا الدولي بعد مفاوضات مكثفة.

في الوقت نفسه أكّد خبراء ماليون أن إختيار توقيت طرح الحصة للبيع غير مناسب خصوصاً بعد أن أظهرت ميزانية البنك المعتمدة في نهاية العام 2000 تراجعاً كبيراً في الأرباح، (من 200 إلى 130 مليون جنيه - نحو 33 مليون دولار - وبنسبة إنخفاض 35 في المئة)، وهو الأمر الذي يرجّح فكرة أن البيع يأتي في إطار خطة غير معلنة من جانب أميركان إكسبرس للإنسحاب من السوق أو على الأقل التركيز على عمليات البطاقات.

وهذا التراجع في الأرباح يُعد تراجعاً غير مبرر وفقاً لرؤية محلّلي ميزانيات في البورصة المصرية خصوصاً وأن البنك يتمتع بإدارة أميركية جيدة - على رأسها **جيمس فون** - العضو المنتدب، ويستحوذ البنك على حصة لا بأس بها من العملاء من ذوي الوزن الثقيل ويموّل جانب من تجارة مصر الخارجية مع الولايات المتحدة، بل ويعدّ الذراع المصرفية لهيئة المعونة الأميركية في مصر حيث ينفّذ لحسابها عدداً من البرامج من أبرزها برنامج الإستيراد السلعي بمبلغ يجاوز 400 مليون دولار سنوياً.

كل ذلك يضع - وفقاً لهؤلاء المحلّلين - علامة إستفهام كبيرة ويلقي بمزيد من الغموض على الصفقة وتوقيت الإعلان عنها، بل ويرجح فكرة إستغلال المعلومات الداخلية التي بسببها تمّ إيقاف التداول على سهم البنك. رغم نفي مسؤولي المصري الأمريكي وأميركان إكسبرس وجود أي شبهة حول الصفقة، إلاّ أن أطراف السوق تبحث عن تفسير جديد وهو الأمر الذي ربما تكشفه الأيام المقبلة مع الإعلان عن إسم الجهة المشترية أو الفائزة بالصفقة، وحينها يمكن التأكد مما إذا كانت مفاوضات البيع سبقت الإعلان عن الصفقة أم لا، وهو أمر قد يهدّد بالطعن في قانونية الصفقة في ما بعد على إعتبار أن مثل هذا السيناريو يمثّل ذبحاً لمبادىء الشفافية والإفصاح بسكين باردة.

بنك لبنان والمهجر يعزز، للسنة الـ ٢٠، مركزه «أكبر مصرف في لبنان»

أعمال عام ٢٠٠٠
الأرباح ٧٨،٤٦ مليون دولار
والودائع تخطّت الـ ٥ مليار دولار

- **إرتفاع الموجودات بنسبة ١٤٪ لتبلغ ٥،٧٩ مليار دولار أميركي.**

- **إزدياد الودائع بنسبة ١٥،٧٪ لتبلغ ٥،٠١ مليار دولار أميركي.**

- **نمو الارباح بمعدل ١١٪ لتبلغ ٧٨،٤٦ مليون دولار أميركي علماً:**
  - إن المصرف حافظ على معدل سيولة نقدية تزيد بصورة محسوسة عن ضعف النسبة المطلوبة من مصرف لبنان،
  - إن المصرف توسّع في تكوين المؤونات الاحتياطية تحسّباً لانعكاسات الوضع الاقتصادي.

- **إرتفاع الاموال الرأسمالية بنسبة ١٤٪ لتبلغ ٤٠٤ مليون دولار أميركي*.**

- **المحافظة على معدل ملاءة مرتفع جداً أي حوالي ٣ مرات المعدل الدولي وحوالي مرتين ونصف المعدل المطلوب في لبنان.**

- **الانفراد في لبنان بأعلى تصنيف محلي (-A) لقوة ومتانة المصرف الذاتية:**

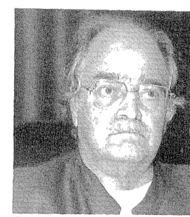
وفقاً للنشرة الاخيرة المؤرخة في ٢٠٠٠/١٢/٣١ الصادرة عن مؤسسة كابيتال انتاليجنس المختصّة بتقييم المصارف في الشرق الاوسط.

* منها ٧٥ مليون دولار أميركي سندات دين مرؤوسة، المعتبرة دولياً بحكم رأس المال.



راحة البال

اندماج بين "دلّه البركة" و"المستثمر الدولي"



الشيخ صالح كامل

عدنان البحر

المنامة - "الاقتصاد والأعمال":

مع توقيع كل من **الشيخ صالح كامل** و**عدنان البحر** على مذكرة تفاهم بينهما، خرجت مؤسسة مالية إسلامية هي الأكبر في العالم من حيث رأس المال، نتجت عن اندماج تسع وحدات مصرفية ومالية من مجموعة دلّه البركة مع بنك المستثمر الدولي الواقع مقره في الكويت، ليصبح الاسم المؤقت الجديد (البركة المستثمر القابضة).

وستستخدم الشركة الجديدة الترخيص والبنية الأساسية للمستثمر الدولي، وستدرج الشركة الجديدة في بورصتَيّ الكويت والبحرين للتداول بأسهمها.

وفي مؤتمر صحفي عقده الطرفان في المنامة حضره صحافيون من السعودية والكويت، الى جانب الصحفيين الموجودين أساساً، قال الشيخ **صالح كامل** رئيس مجموعة دلّه البركة أن هذا البنك سيكون أكبر كياناً اقتصادياً إسلامياً في الوقت الراهن، إذ يبلغ رأس ماله قرابة 350 مليون دولار، فيما تبلغ قيمته الدفترية نحو 3 مليارات دولار، متمنياً أن يكون هذا الكيان بداية انطلاقة جديدة للبنوك الإسلامية لكي تدخل في عصر من الاندماجات والتأكيد على استخدام التقنيات وتحقيق الانتشار الجغرافي لتقديم خدمات متقدمة في ظلّ التنافس العالمي. فيما وصف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ بنك المستثمر الدولي **عدنان البحر** هذه الخطوة بأنها نقطة تحول كبير في الصناعة المصرفية والاستثمارية الإسلامية، مشيراً إلى أن المؤسستين لا توقعان على الاندماج، إنما توقعان لتحقيق حلم مشترك، مع الأمل أن تكون هذه الخطوة باعث أمل لبقية المؤسسات ذات طبيعة العمل المشابهة للسعي من أجل الاندماج في كيانات أكبر، فاتحاً الباب أمامها للانضمام إلى الكيان الجديد نفسه.

وتفصيلاً للشعار الذي اتخذته المؤسستان المندمجتان، وهو (الالتزام، التحدي، التغيير)، قال **البحر** انه إلى جانب الالتزام، فإن المؤسسين في كلا الطرفين ملتزمون بتحويل الحلم إلى واقع، وأن تتحوّل هاتان المؤسستان إلى شبكة مصرفية إسلامية متكاملة (بنوك تجزئة واستثمار وأوراق مالية)، كما أن هناك التزاماً تجاه مجتمعات المنطقة بالتطوير والمساهمة في النموّ وجذب رؤوس الأموال المحلية والعالمية إليها.

وفيما يخص التحدي قال **البحر** أن الكيان الجديد يسعده التحدي الذي به يقوى، فقد برهن الكيانان في الماضي أن التحدي يقويهما ويرتقي بعلمهما لمواجهته. أما عن التغيير فقال أن تسارع وتيرة الحياة لا تدع مجالاً للنجاح إلاّ مع التغيير، والقدرة على التأقلم مع المتطلبات المستجدة، والاستفادة من جوانب القوة في كلا المؤسستين التي تراكمت عبر السنوات السابقة.

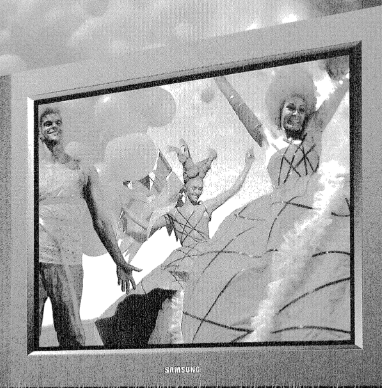
ومع فتح باب الأسئلة، قال **الشيخ صالح كامل** أن الهدف من هذا الاندماج هو رفع الحرج عن المضاربات وذلك بانتهاج ما تقره الشريعة الإسلامية في هذا الصدد، وكذلك توفير البنية الأساسية القوية لهذه الصناعة، إضافة إلى الإسهام في تطوير المجتمعات الإسلامية، مشيراً إلى أن الأسواق الخليجية تحتاج إلى الآليات لكي تتوفر وبالتالي تستطيع جذب رؤوس الأموال المهاجرة والأجنبية إليها، وتعزيز وضعيات الأسواق الأولية والثانوية فيها.

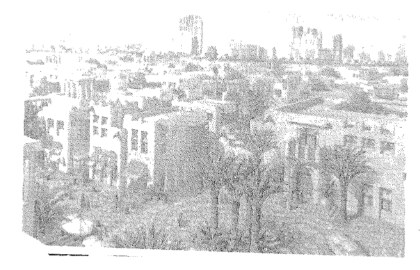
ورداً على سؤال عمّا إذا كان هذا الاندماج يعبّر عن مشكلة في السيولة تعاني منها مجموعة دلّه البركة، قال **كامل** أن مجموعة تبلغ حجم استثماراتها (دلّه البركة) نحو 8 مليارات دولار، لن تتطلع إلى طوق نجاة متمثّل في بنك كل سيولته نحو 350 مليون دولار، فما هذا الاندماج إلاّ من أجل التطوير، وتحفيز المؤسسات الإسلامية العاملة في المجال نفسه على الانضمام إليه، أو التكتل بما يقويها. فيما علّق **عدنان البحر** على سؤال حول رئاسة الكيان الجديد بقوله: "إذا كان معك الشيخ **صالح كامل**، فلا رئيس سوى الشيخ **صالح كامل**"، وقال أن نسبة دله البركة في رأس مال الكيان الجديد تقارب نحو 36 في المئة، وبالتالي فـ**الشيخ كامل** سيكون أكبر المساهمين في هذا الكيان.

وعن ردود فعل مساهمي المستثمر الدولي من هذا الاندماج قال: أن مجلس الإدارة وكبار المساهمين أبدوا حماستهم لهذا المشروع، كما أن سهم البنك ارتفع إلى ما بين 15 و20 في المئة في بورصة الكويت الأسبوع الماضي بعدما انتشر الخبر بما يدلّ على ارتياح الأوساط المالية والاستثمارية لهذا الاندماج".

وأضاف: "إن دراسة الهيكليات الملائمة للكيان الجديد ستحتاج إلى ما لا يقلّ عن الشهرين لكي تتضح كامل الصورة بشأنه، ولكن هذا الأمر لا يعني أن الكيان سينتظر هذه المدة، بل هو في طور العمل بوجود بنك المستثمر الدولي كقاعدة انطلاق له".

وبحسب الشيخ **صالح كامل** فإن هناك الآن أكثر من 150 شركة تعمل طبقاً للشريعة الإسلامية، تصل أموالها المجمّعة إلى ما بين 150-180 مليار دولار، فيما رؤوس أموالها لا تعدّ كبيرة، فلا تزيد عن 5 مليارات دولار أميركي.


SAMSUNG



شركة إعمار: تأهيل منطقة السيف على ضفاف الخور

أعلنت شركة "إعمار العقارية" عن مشروع جديد لإعادة تأهيل الحيّ التراثي القديم في منطقة السيف التي تقع بالقرب من ديوان الحاكم على ضفاف خور دبي. ويهدف المشروع إلى إحياء المنطقة المذكورة سياحياً والحفاظ على طابعها التراثي وإفساح المجال أمام الشركات والأفراد للإقامة والعمل في المنشآت والمكاتب والمساكن الجديدة التي سيتم تطويرها في هذه المنطقة التي تُعد نواة منطقة دبي القديمة.

وسيبدأ العمل في المرحلة الأولى من هذا المشروع، الذي يُتوقع له أن يساهم في بثّ الحياة في الحي القديم وجعله يعج بالحركة على مدار الساعة، مع مطلع العام المقبل. وقد تمّ الأخذ في الإعتبار أن تشمل عمليات التطوير المباني السكنية والتجارية والترفيهية والتراثية، الأمر الذي سيضفي صبغة مميزة على حي السيف تجعله يجمع في تصميمه العام بين الحداثة والأصالة. ويتوقع أن يصبح هذا الحي بعد الانتهاء من تأهيله قبلة سياحية تضاف إلى المشاريع السياحية والمعمارية التي تتولى شركة إعمار تنفيذها حالياً في كافة أنحاء إمارة دبي.

وستحرص الشركة من خلال هذا المشروع الرائد على المحافظة على الطابع التراثي لمنطقة السيف وإعادة تأهيل الأبنية القديمة عبر صيانتها وتحديثها بالإضافة إلى بناء عدد من الأبنية الجديدة التي تراعي التصميم العام للمنطقة ككل تمهيداً لتحويلها إلى منطقة سكنية وتجارية وتراثية.

وقال **محمد بن علي العبّار** رئيس مجلس إدارة شركة "إعمار العقارية": "تهدف الشركة من خلال عملية الترميم والتطوير هذه إلى إيجاد بنية تحتية لإعادة تشكيل المنطقة بطابع معماري خاص ومتميّز. وسيشمل المشروع بناء عدد من المطاعم والمقاهي والخدمات الترفيهية العائلية، بالإضافة إلى المكاتب والمساكن والمحلات التجارية. وسيساهم هذا المشروع في تحويل واجهة خور دبي إلى وجهة سياحية متميزة تمزج بين العراقة من جهة والتصميم الحديث وخدمات البنية التحتية المتطورة من جهة أخرى".

وسيساهم المشروع في توفير مساحة 20 ألف متر مربع للمكاتب مخصصة للشركات الصغيرة، كما سيسهم في تحويل ضفاف خور دبي إلى منطقة مناسبة للنزهات العائلية والمطاعم والمقاهي التي يتوقع أن تستقطب أعداداً كبيرة من الزوار والمقيمين. وسيتضمن المشروع إنشاء محطة جديدة لتجمع العبّارات المائية التقليدية التي تقوم بنقل الركاب بين ضفّتَي الخور في رحلة مائية تقليدية اعتاد عليها المقيمون والزوار على السواء كجزء من زيارة منطقة دبي القديمة والانتقال بين ضفّتَي الخور الذي يشطر الإمارة إلى جزئين.

وسيتم تخصيص عدد من المحلات التجارية التي تبيع منتجات الحرف اليدوية التقليدية والتحف والمصنوعات المميزة والكتب بالإضافة إلى المجوهرات واللؤلؤ.

ووفق الخطة التي تمّ اعتمادها، سيتم إنجاز المرحلة الأولى من المشروع التي تضمّ الواجهة البحرية والمطاعم والمقاهي خلال الربع الأول من العام 2003، فيما سيتم إنجاز المشروع بكامله خلال الربع الأول من العام 2004.

مساهمة سعودية في مصفاة يمنية

قرر عدد من المستثمرين السعوديين المشاركة في مشروع تشييد مصفاة لتكرير النفط في محافظة حضرموت (اليمن) بعد إبرام اتفاق شراكة مع مجموعة الكثيري للاستثمار اليمنية والتي مقرها عدن.

وينصّ الاتفاق على حصول المستثمرين ورجال الأعمال السعوديين على حصة سيتمّ تحديدها بعد تحديد خطوات وإجراءات العمل. ويضمّ الجانب السعودي: د. **خالد عبد الغني**، شركة ميتكو (يملكها الشيخ **إسماعيل أبو داود**)، د. **عبد الله صادق دحلان**، **سالم أحمد بن محفوظ، محفوظ وطاهر باوزير** وإخوانه.

وسيتمّ إنشاء المصفاة في مدينة المكّلا بطاقة تزيد على 60 ألف برميل يومياً وتبلغ كلفتها بين 400 و600 مليون دولار.

ويعتبر هذا المشروع ثمرة تعاون بين القطاع الخاص في البلدين بعد توقيع معاهدة ترسيم الحدود بين اليمن والسعودية في حزيران/ يونيو 2000.

مؤتمر رجال الأعمال والمستثمرين العرب

وجّهت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار نيابة عن الجهات المنظّمة، الدعوة إلى المؤتمر التاسع لرجال الأعمال والمستثمرين العرب الذي ينعقد في دبي بين 12 و14 تشرين الثاني/ نوفمبر.

ويبحث المؤتمر في 6 جلسات عمل موضوعات تشمل الإستثمار في تقنية المعلومات والبيئة المؤاتية لهذا النشاط وجهود دولة الامارات العربية المتحدة في هذا المجال، وصناعة تقنية المعلومات في البلاد العربية.

يُذكر أن المؤتمرات الثمانية الاولى إنعقدت على التوالي: الطائف (1982)، الدار البيضاء (1983)، الكويت (1986)، تونس (1988)، دمشق (1993)، الاسكندرية (1995)، بيروت (1997) وتونس (1999).



فندق فورسيزنز دمشق في المرحلة الثانية

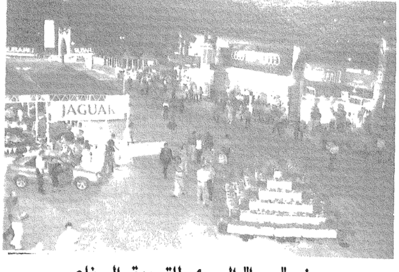
تسلّم مجلس إدارة الشركة السورية السعودية للاستثمارات السياحية عروض 8 مقاولين لتنفيذ المرحلة الثانية والنهائية من مشروع فندق الـ فورسيزنز الذي يقام في دمشق بملكية مشتركة بين **الأمير الوليد بن طلال** ووزارة السياحة السورية ومحافظة دمشق. وقرّر المجلس ترسية المشروع على أحد العروض خلال شهرين على أن يتمّ إنجاز المشروع في العام 2003.

وكان مجلس إدارة الشركة عقد جلسة برئاسة **الوليد بن طلال** حضرها وزير السياحة السوري **قاسم مقداد** ومحافظ دمشق **غسان اللحام**. واستعرض المجلس سير العمل في الفندق بعد انتهاء المرحلة الأولى التي بلغت كلفتها 4 ملايين دولار وشملت الأساسات والأوتاد الخاصة بالجدران.

ويضمّ الفندق 305 غرف و12 شقة فندقية وعدداً من الخدمات والتسهيلات وهو يقع على أرض في معرض دمشق مساحتها 12855 متراً مربعاً. ويعتبر فندق فورسيزنز في دمشق المشروع السابع في المنطقة لهذه السلسلة التي يملك **الوليد بن طلال** 24 في المئة من أسهمها.

من جهة أخرى تستثمر شركة المملكة القابضة نحو مليون دولار في الشركة العربية للفنادق التي تبني حالياً فندقاً ضخماً في مدينة رام الله يقوم على مساحة 22000 متر مربع ويضمّ 187 غرفة وتقدّر كلفته بنحو 20 مليون دولار، ويوفر نحو 270 فرصة عمل للشباب الفلسطيني.

وقالت **نجلاء شهوان** المديرة التنفيذية للشركة العربية للفنادق المساهمة المحدودة أن استثمار **الوليد بن طلال** أنقذ المشروع من التوقف وأنقذ أكثر من 150 عاملاً فلسطينياً يعملون في المشروع.



معرض "سيما" السوري للتسويق الصناعي

على مدى خمسة أيام وبمساهمة 420 مشاركاً يمثلون نحو 1500 شركة سورية وعربية وأجنبية افتتح د. **محمد العمادي** وزير الاقتصاد السوري نيابة عن الدكتور **محمد مصطفى ميرو** رئيس الوزراء المعرض السوري الدولي للتسويق الصناعي (سيما 2001).

مثّل المشاركون في المعرض صناعات دول عدة من بينها سورية، لبنان، تونس، الكويت، الولايات المتحدة، بلجيكا، بريطانيا، روسيا، الصين، تركيا والمانيا. كما شاركت في المعرض غرف الصناعة والتجارة والملحقيات التجارية لهذه الدول. وقدّر عدد زوّار المعرض بنحو 90 ألف زائر.

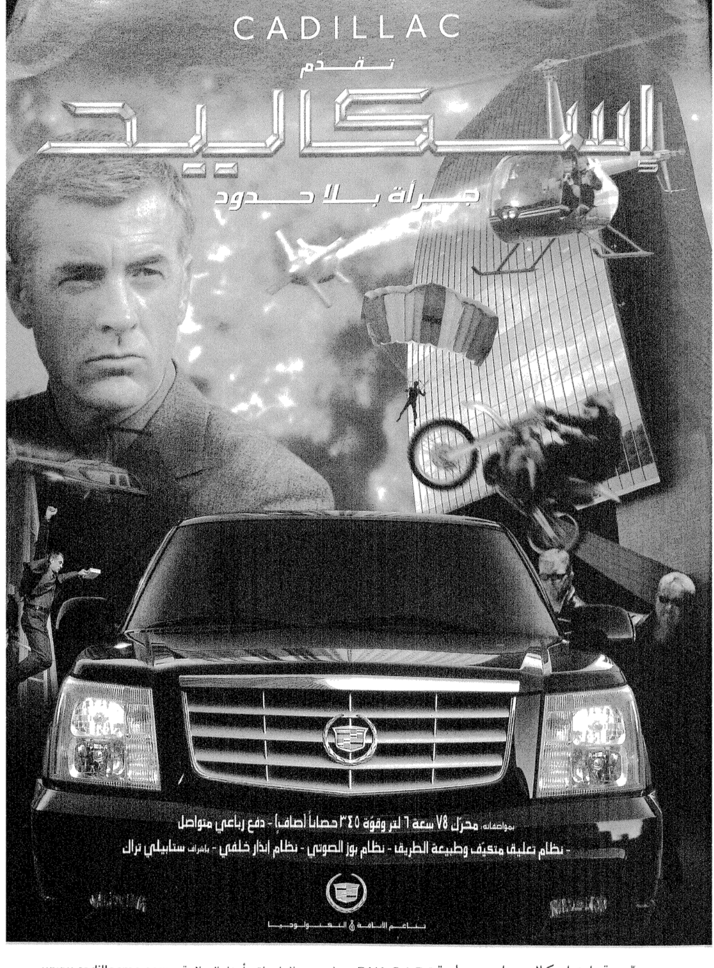
عقدت على هامش (سيما 2001) ندوة سيما الاقتصادية التي تناولت 18 عنواناً إقتصادياً شملت التنمية الإدارية ودور التربية في التطوير الإجتماعي الإقتصادي وربط مخرجات التعليم باحتياجات التنمية والعمالة والبطالة وثقافة صناعة الاستشارات والاصلاح الاقتصادي وأهمية ثقافة أسواق الأسهم وتفعيل دور شركات القطاع الخاص في عملية الاصلاح الإقتصادي ودور المصارف الخاصة في مستقبل الإقتصاد وغيرها من العناوين المهمة، وقد ساهم في تقديم محاضرات الندوة العديد من الباحثين والخبراء والمسؤولين من بينهم د. **عصام الزعيم** وزير التخطيط ود. **الطيب تيزيني** ود. **حسّان النوري** وزير الدولة لشؤون التنمية الإدارية ود. **حامد ريشة** وزير التعليم العالي ود. **محمد العمادي** وزير الإقتصاد ود. **محمود السيد** وزير التربية وغيرهم من المحاضرين.

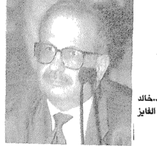
وعلى مساحة 25 ألف متر مربع عرضت أجنحة الشركات الصناعات السورية المعدة للتصدير والتجهيزات المكتبية وأجهزة التكييف والتبريد وصناعات التعبئة والتغليف وقطع تبديل السيارات وتجهيزات الفنادق وتقنيات الأمن والسلامة إضافة إلى عروض السيارات العالمية منها جاغوار، فورد، رينو، أودي، تويوتا، سوبارو، نيسان وهيونداي.

تسوية مديونيات متعثّرة في بنك القاهرة باريس

نجح بنك القاهرة باريس في تسوية مديونيات على العملاء تقدّر بنحو 44 مليون جنيه موزّعة على ثلاثة من كبار العملاء، حصل أحدهم على قروض تقدّر بنحو 22 مليوناً وآخر حصل على 15 مليوناً بينما حصل الثالث على 7 ملايين جنيه.

وقال **محمد عبد السميع** مدير إدارة الديون المتعثّرة في البنك أن البنك إنتهى من إعداد خطة تحصيل المديونيات المتعثّرة، بحيث تشمل الخطة جدولة العديد من المديونيات على أقساط تتناسب مع قدرة العميل على السداد، مشيراً إلى ان حجم المديونيات المتعثّرة لدى البنك ليس كبيراً وأن الخطة تستهدف الإنتهاء من تسوية هذه المديونيات خلال العام الجاري.


CADILLAC
تقدّم
إسكاليد
جرأة بلا حدود
بمواصفات: محرّك V8 سعة ٦ لتر وقوّة ٣٤٥ حصاناً (صافٍ) - دفع رباعي متواصل
- نظام تعليق متكيّف وطبيعة الطريق - نظام بوز الصوتي - نظام إنذار خلفي - بإشراف ستابيلي تراك
تناغم الأناقة و التكنولوجيا



د.خالد الفايز

مؤسسة الخليج للإستثمار تكرّم رئيسها السابق

كرّمت مؤسسة الخليج للإستثمار رئيسها السابق د. **خالد الفايز** لمناسبة انتقاله إلى الرئاسة التنفيذية لـ بنك الخليج الدولي الذي مقرّه البحرين. وقد أقامت المؤسسة للمناسبة حفلاً تكريمياً في فندق شيراتون الكويت.

وزير المالية الكويتي د. **يوسف الإبراهيم** تحدثّ بالنيابة عن رئيس وأعضاء مجلس الإدارة فقال: "د. **خالد الفايز** من الكوادر الخليجية المتميزة في مجال العمل الاقتصادي والإستثماري والذي ترك بصمات واضحة في المؤسسات التي عمل بها وساهم مساهمة فعّالة في تطويرها ونموّها".

وتحدث الرئيس الجديد للمؤسسة **هشام رزوقي** الذي قال أن **الفايز** "قاد مؤسسة الخليج للإستثمار منذ نشأتها كوليد في اوائل الثمانينات وحتى أصبحت الآن يافعة قوية مرموقة السمعة والمكانة. ولا شكّ أن المؤسسة تدين في الكثير من انجازاتها لقيادة د. **خالد** لها وحكمته وحنكته، الأمر الذي جعلنا من المؤسسات الإستثمارية والمالية المعدودة في المنطقة والتي لم تتكبد خسارة في أي من سنوات عملنا على مدى الـ 17 عاماً الماضية حتى في أصعب الأوقات خلال الغزو العراقي لدولة الكويت، وختم **رزوقي**: "... إن تكريمنا للدكتور **خالد** انما هو عرفان من جميع العاملين لما أعطاه للمؤسسة من ريادة وحسن إدارة".

ثم تحدث د. **خالد الفايز** شاكراً وقال: "إن حضوركم ليس تكريماً لي بمناسبة مغادرتي لهذا الصرح الإقتصادي المهم وترحيباً بالرئيس التنفيذي الجديد فقط، وانما هو تقدير لهذه المؤسسة الخليجية الرائدة التي لعبت دوراً مهماً في الإقتصاد الخليجي بفضل تكاتف جهود جميع العاملين فيها وإخلاصهم في خدمتها".



التوقيع على الاتفاقية

الإلكترونيات المتقدمة: تعاون مع "طاليس" الفرنسية

وقّعت شركة طاليس (الاسم الجديد لشركة طومسون الفرنسية) اتفاقية جديدة مع شركة الإلكترونيات المتقدمة السعودية - إحدى شركات برنامج التوازن الاقتصادي في المملكة العربية السعودية، تقوم بموجبها شركة الإلكترونيات المتقدمة ببيع مناظير (صوفي) التي تستخدم الأشعة تحت الحمراء والتي تصنع في مصنع شركة الإلكترونيات المتقدمة في الرياض.

وتأتي هذه الاتفاقية نتيجة لتعاون سابق بين الشركتين حيث قامت شركة طاليس (طومسون سابقاً) بإعطاء شركة الإلكترونيات المتقدمة عقداً في شهر أيار/ مايو 1999 لتصنيع إلكترونيات هذه المناظير في الرياض حيث تمّ بدء الإنتاج في مرافق شركة الإلكترونيات المتقدمة. ولهذا المنظار القدرة على الرؤية نهاراً وليلاً من مسافات بعيدة، كما يمتاز بخفة وزنه وبأدائه العالي في الظروف المناخية المختلفة، ويتمّ استخدامه من قبل الجهات العسكرية والمدنية سواء محمولاً باليد أو مركباً على مختلف العربات والأجهزة وقد بيع آلاف من هذه المناظير لأكثر من 30 بلداً.

وقال المهندس **عبد العزيز بن عبد الله الصقير** الرئيس التنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة: "توقيع هذه الاتفاقية الجديدة مع شركة طاليس والتي تعتبر امتداداً لتعاون فني سابق يمثل مصدر فخر واعتزاز لكل منسوبي الشركة، حيث أن إنتاج مثل هذه المناظير الليلية المتقدمة في الرياض وبيعها يعتبر ثقة كبيرة بمقدراتنا التصنيعية والهندسية ويعكس الجودة العالية التي تتوفر لنا في الشركة والهيكل التنظيمي المتكامل بكوادر وطنية من فنيين ومهندسين ومقدرات إدارية وتسويقية استطاعت أن تثبت جدارتها بالتعامل مع أحدث التقنيات العالمية".

"الكويتية" تعد مشروع "بوابة السفر التجارية"



عادل محمد بورسلي

عقدت منظمة الاتحاد العربي للنقل الجوي (الآكو) اجتماعها الـ34 في الدوحة، بمشاركة شركات الطيرات العربية الأعضاء.

وقال مدير دائرة العلاقات العامة والاعلام في الخطوط الجوية الكويتية **عادل محمد بورسلي** ان المؤسسة قدمت مشروع بوابة السفر التجارية وهي عبارة عن أداة حديثة تحتوي على مجموعة من البرمجيات على شبكة الإنترنت تجمع جميع الأمور والخدمات ذات العلاقة بالسفر والسياحة في مكان واحد تحت تصرف المسافر وعلى جهازه الآلي. حيث يتمكن من ترتيب رحلته وحجوزاته سواء كانت حجز تذاكر او فنادق او البحث عن افضل الأسعار، وكذلك ترتيب زيارات وشراء أمتعة وتأجير سيارات.

واقترحت "الكويتية" على الاعضاء المشاركة بهذه البوابة على ان يتم البحث في آلية التعاون والاستفادة وفقاً للطريقة التي تناسبهم.

وكانت شركة الانظمة الآلية بدأت بتطوير البوابة التجارية منذ عام ونصف العام وباتت جاهزة للاستخدام ولفت **قبرصلي** ان الكويتية تمتلك 67 في المئة من أسهم هذه الشركة والباقي للقطاع الخاص.



عبد اللطيف العمران

مصنع مرطبات الاتحاد: خطوات توسّعية ومبنى جديد

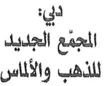
الخطوات التي يشهدها مصنع مرطبات الاتحاد تدلّ على عزم مجموعة شركات محمد عبد الله العمران الإماراتية المضي قُدماً في سياسة التطوير والتوسّع، للمحافظة على السمعة والثقة التي حصدها المصنع على مدى ربع قرن.

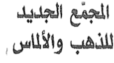
جديد الشركة التخطيط لإنشاء مصنع جديد في إحدى المناطق الصناعية النموذجية في الإمارات، على مساحة 320 ألف قدم، ويضمّ مبنى حديثاً للإدارة.

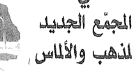
ويقول نائب رئيس مجلس إدارة المجموعة، مدير عام مصنع الاتحاد **عبد اللطيف العمران**: "منذ العام 1974 ومسيرة مصنع مرطبات الاتحاد تشهد النجاح تلوَ الآخر، من امتياز علامة "مازا" واحتلالها مكانة مرموقة في الأسواق المحلّية والإقليمية والدولية، إلى حصولنا على جائزة الجودة العالمية "إيزو 9001"، ومؤخراً إنشاء مصنع في موزامبيق لإنتاج وتعليب لبّ المانغو".

ويضيف **العمران**: "هذه الإنجازات نكملها الآن بإنشاء المبنى الجديد للمصنع والإدارة على مساحة 320 ألف قدم بكلفة 20 مليون درهم، وتمّ في تصميمه مراعاة إمكانية التوسّع والمحافظة على البيئة واستخدام أحدث التقنيات في المنطقة في مجال صناعة العصائر."

دبي: المجمّع الجديد للذهب والألماس







عبد الرزاق الجاسم، المدير التنفيذي للخدمات والتطوير في "إعمار العقارية" يتوسط رامي دباس وسامي الأنصاري

تمّ في دبي افتتاح مجمّع الذهب والألماس الجديد التابع لشركة إعمار العقارية الكائن على طريق الشيخ زايد.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **محمد العبار** أن المجمّع يتمتع بتصميم عربي تراثي من الخارج ويضمّ أفضل التقنيات والتسهيلات والخدمات التي يطمح إليه المصنّعون والتجار.

وتضمّ المرحلة الأولى من المجمّع المكوّن من 3 أدوار 118 وحدة تصنيعية و30 محلاً تجارياً ممتداً على مساحة 130 ألف قدم مربع، وقد تمّ تجهيز المجمّع بمقهى ومتحف صغير.

وكانت شركة إعمار أعلنت عن تأجير محلات التجزئة والوحدات المختصة للتصنيع في المجمّع ليصبح بذلك المركز الجديد لصناعة المجوهرات في دبي. وتمّ توقيع عقود تأجير كافة وحدات التصنيع والمحلات المخصصة لتجار التجزئة.



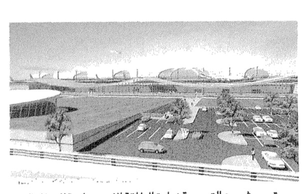
الإعلاميون في جولة على مجمّع الذهب والألماس

المرحلة الثانية للمشروع مطار دبي: توسّع بـ 6 مليارات درهم

أعلن رئيس دائرة الطيران المدني في دبي الشيخ **أحمد بن سعيد** أن المرحلة الثانية من مشروع تطوير وتوسيع مطار دبي الدولي تبلغ كلفتها 6 مليارات درهم (1,4 مليار دولار).

وأكّد الشيخ **أحمد** في مؤتمر صحفي تحدث فيه عن تفاصيل المشروع الإضافة النوعية التي ستشهدها مفاهيم السفر مع إنجاز هذا المشروع التطويري الرائد، كما أشار إلى أن مميزات المنشآت والخدمات والتسهيلات الجديدة ضمن مشروع التطوير ستجعل من مطار دبي نموذجاً ومقياساً لمدى تطور الخدمات والتسهيلات المتوافرة في المطارات.

وقال رئيس دائرة الطيران المدني أن المطار سجّل نمواً قياسياً بأعداد المسافرين خلال العام الماضي حيث تعامل مع أكثر من 12,3 مليون مسافر في حين من المتوقع ارتفاع هذا الرقم إلى 14 مليوناً العام 2001 و30 مليون مسافر العام 2010.



ويتيح مشروع التوسعة زيادة الطاقة الاستيعابية للمطار إلى 60 مليون مسافر سنوياً مقارنةً مع 22 مليوناً في الوقت الراهن، في حين سترتفع طاقة المطار على مستوى الشحن إلى 3 ملايين طن سنوياً بحلول العام 2020.

ويتألف برنامج التوسّع من توسيع مرافق الركاب ومرافق الشحن والمرافق الداخلية المتصلة بساحات وقوف الطائرات ومرافق البنية التحتية والمرافق المساندة.



من اليسار: سلطان بن سليم، تيري هيليه وعمر دباغ رئيس "ستارز 2001"

فيزا راع أول في قمة دبي 2001

أعلنت اللجنة المنظّمة لقمة العلوم والتقنية والفنون "ستارز 2001" التي تُعد أضخم وأول احتفال بالمبدعين في العالم عن انضمام شركة فيزا انترناشونال إلى رعاية هذا الحدث.

جاء ذلك في مؤتمر صحفي عقده **تيري هيليه** نائب الرئيس التنفيذي للتسويق والاتصالات الستراتيجية لأوروبا الوسطى والشرق الأوسط وأفريقيا في شركة فيزا انترناشونال.

وبموجب هذه الرعاية، ستصبح فيزا العضو الأول ضمن المجلس الأعلى لقمة العلوم والتقنية والفنون، وهو الهيئة العالمية المسؤولة عن إدارة القمة، ومن شأن ذلك أن يساهم في رفع درجة الوعي العالمي بالأثر الايجابي الذي أحدثته التكنولوجيا في جميع جوانب الحياة الانسانية، كما ستكون فيزا بموجب الرعاية شريكاً في المبادرات العالمية الهادفة إلى تعزيز الروابط بين تكنولوجيا المعلومات والفنون والعلوم عبر الشبكة العالمية لشركاء انظمة الدفع لديها.

وأصبحت فيزا بموجب هذه الرعاية واحدة من بين ثلاثة رعاة أساسيين في قمة العلوم والتقنية والفنون 2001 العالمية، وهي ايضاً بطاقة الدفع الرسمية لهذا الحدث العالمي الذي سيقام في دبي في الفترة من 13 إلى 15 تشرين الأول/اكتوبر المقبل.


الأمير مشعل في جناح "الاقتصاد والأعمال" مع الزميل حسيب أبو ضرغم

اختتام معرضي الإعلان والمصارف

كل ما هو جديد في عالمي الإعلان والإستثمار كان في معرضي "وان تو وان آرابيا" و"الأعمال المصرفية والإستثمار السعودي" اللذين نظمتهما شركة الحارثي للمعارض في جدّه وافتتحهما محافظ جدّه الأمير **مشعل بن ماجد بن عبد العزيز**.

معرض "وان تو وان" شمل كل القطاعات الإعلانية كالصحف والبث الفضائي والإنترنت، فيما تعددت أسماء المشاركين ومن بينهم ياهو وشوتايم وأوربت. ولقد كان لمجموعة الإقتصاد والأعمال جناح خاص.

أما "معرض الأعمال المصرفية والإستثمار السعودي" الذي يقام لأول مرة، فضم عدداً كبيراً من المصارف وشركات الإستثمار وجذب العديد من رجال الأعمال.





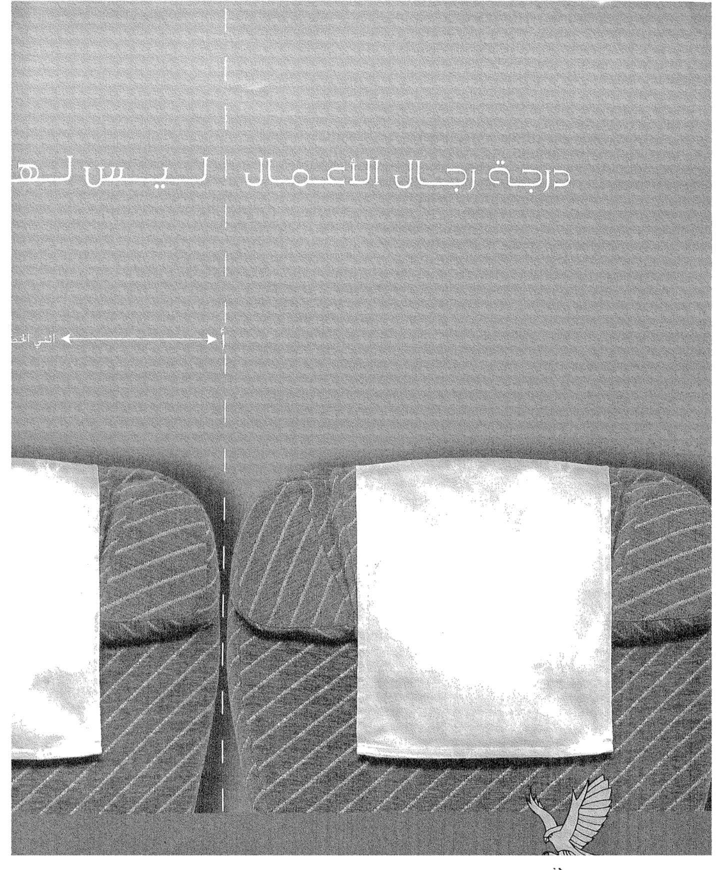
أرامكس: توسيع المقر الإقليمي في جبل علي

أعلنت أرامكس، الشركة العالمية الرائدة في تأمين حلول النقل والتوصيل المتكاملة في الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية، عن خطة جديدة لتعزيز تواجدها في أسواق المنطقة بشكل عام وفي دولة الإمارات بشكل خاص من خلال توسيع مقرّها الحالي في المنطقة الحرة في جبل علي، باستئجار مساحة إضافية تصل إلى أكثر من 28 ألف قدم مربع.

وسيساهم المقر الجديد للشركة، التي تصل كلفة إنشائه إلى مليون دولار أميركي، في تعزيز خدمات أرامكس وعملياتها اللوجيستية مستقبلاً. كما يهدف المركز، المصمّم لتلبية إحتياجات الشركة من الإمدادات اللوجيستية وخدمات التوزيع، إلى تمكين أرامكس من تلبية إحتياجات عملائها من الخدمات الإلكترونية والتجارة الإلكترونية في مختلف دول المنطقة.

وقال **جورج حرفوش**، مدير عام أرامكس في الإمارات: "اتخذت الشركة قرارها الخاص بزيادة إستثماراتها في المنطقة وافتتاح المقر الجديد لمواكبة إحتياجات العملاء والتطوّرات والتغيّرات الجديدة التي طرأت على قطاع الأعمال. كما أنها تشكّل جزءاً من الستراتيجية العامة في أرامكس والداعية إلى تقديم خدمات إمدادات لوجيستية متكاملة في مختلف دول المنطقة".

وسيجهّز المقرّ الجديد بأحدث المعدّات اللوجيستية التي تتوافق مع أعلى المعايير الدولية في مجال الحفظ والتخزين، والتي تعتمد على مجموعة من المعدّات المتطوّرة لإدارة عمليات المناولة. وسيشكّل المركز إضافة تقنية جديدة لخدمات الشركة، حيث سيتمكن العملاء من متابعة شحناتهم وتنفيذ عملياتهم عبر الإنترنت طوال اليوم على مدى 24 ساعة.


درجة رجال الأعمال
لـيـس لـهـ
أ
التي الحط
طيران الخليج
GULFAIR
ويحلّق الصقر عالياً
www.gulfairco.com
مقعدين متجاورين فقط عل



الرحــلات الــطـويلــة المــــدى في درجــة رجــال الأعـمــال لــدى طـــيران الخليـــج.

مقال

الشرق الأوسط: بين التشنّج الأمني والتجاذب الاقتصادي

د. شفيق المصري

كان للإصرار الأميركي المتكرر في اعتماد شبكة الدفاع الصاروخي من جهة، وفي رفض الإتفاقات الدولية البيئية من جهة ثانية وفي رفض إشراك أي دولة أوروبية بالشؤون الشرق اوسطية من جهة ثالثة... الأثر السلبي العميق على المناخ الشرق أوسطي العام. وذلك لأسباب عدّة منها:

– أن زيارة الرئيس الأميركي نفسه إلى اوروبا أظهرت، وإن بنسب متفاوتة، مدى التنافر الأميركي – الأوروبي وإنعكاساته على الساحات الأخرى وليس في الشأن الأميركي – الأوروبي وحده. والشرق الأوسط يشكّل إحدى هذه الساحات الأساسية التي تعتبرها الولايات المتحدة شبكة أمان جيو ستراتيجية أساسية. وهذا يعني أن النيّة الأميركية في إحتكارية الدور الأميركي في الشرق الأوسط ستزداد حدّة بوجه الإتحاد الأوروبي من جهة وروسيا من جهة ثانية.

– ويلاحظ أن الموقف الروسي حيال هذا التشنّج الأمني الأميركي لم يعد حيادياً متفرجاً. فقد تحرّكت روسيا في غير إتجاه من أجل التصدّي لهذه السياسة الأميركية الممتدة من البلطيق حتى آسيا الوسطى. وأسفر هذا التحرّك المعاكس إلى تقريب الموقفين الروسي – الصيني في "مجموعة شنغهاي للتعاون" وهي تضمّ، إلى جانب الدولتين الكبيرتين أربعاً من دول آسيا الوسطى. وقد أعلن المسؤولون الروس في لقاء هذه المجموعة، في منتصف حزيران/يونيو أن العلاقات الروسية – الصينية تشكّل "عاملاً مهماً لضمان الإستقرار العالمي" لأنها تسعى إلى مواجهة الإحتكارية الأميركية. وان لقاء المجموعة المرتقب في تشرين الأول/اكتوبر المقبل سيصبّ في الإتجاه ذاته.

والواقع أن القصد الجيو ستراتيجي الأول يتمثّل هنا في التصدّي للتغلغل الأمني والاقتصادي الأميركي في آسيا الوسطى التي تشكّل اليوم الجسر الواصل بين روسيا والصين من جهة كما تشكّل المجال الحيوي الشمالي للشرق الأوسط من جهة ثانية، فضلاً عن المحاولات الأميركية لتمرير أنابيب نفط قزوين إلى تركيا – فالمتوسط من جهة ثالثة.

وإذا تناولنا الصورة الشرق أوسطية مباشرة نرى أن التشنّج الأمني يتوزّع على جهات عدّة أساسية فيها:

أ – فعلى جهة بل جبهة التحالف الأميركي – الإسرائيلي – التركي نرى أن من المنتظر أن يصبح الشرق الأوسط مندرجاً في الاطار الدفاعي – الستراتيجي الأميركي. فالشراكة الستراتيجية الإسرائيلية – الأميركية والشراكة الستراتيجية الإسرائيلية – التركية من جهة مكمّلة، كفيلتان بضبط المنطقة كلها من البحر الأحمر إلى الخليج ومن البحر الأسود إلى بحر عمان وفقاً للحسابات الأميركية.

وكانت المناورات التدريبية التي قامت بها المقاتلات الجوية الاسرائيلية والأميركية والتركية في سماء أنقره إبتداءً من 2001/6/18 مؤشراً خطيراً لهذا التشنج الأمني الذي أثار موجة غضب لدى الأوساط الإسلامية التركية وموجة إستهجان بل إستنكار (وإن كان خجولاً) لدى الدول المجاورة.

ب – وعلى جبهة الصراع الفلسطيني – الإسرائيلي وتداعياتها العربية فإن التشنّج على أشدّه في المنطقة بسبب السياسة الشارونية المعروفة. فقد أعطت الادارة الأميركية شارون مهلة المئة يوم التي طلبها. ثم حاولت تسويق تقرير ميتشل له من أجل "وقف العنف المتبادل". وعندما رفض الإسرائيليون وقف الإستيطان الذي طالب به التقرير أوفدت الادارة الأميركية مدير المخابرات المركزيّة لديها من أجل ضبط الإنتفاضة بل تسكينها حتى من دون التعرّض لسياسة الإستيطان. وقد تزيد في ضغطها على الجانب الفلسطيني من خلال وزير الخارجية الأميركية مباشرة. إلاّ أن جميع هذه المحاولات التي تثير الإحتجاج العربي العام والذي لا تتجاوب سياسة مسؤولية مع نقمة شعبه... الأمر الذي ينعكس بسلبياته المتواصلة، منذ خريف العام 2000 حتى الساعة، على الساحة الشرق أوسطية السياسية والإقتصادية في آن.

ج – وعلى الجبهة العراقية فإن أي حلّ مناسب لمسألة العقوبات الدولية على العراق لم يظهر بعد، وذلك بسبب التعنّت الأميركي – البريطاني ورفض مشروع "العقوبات الذكية" في الوقت نفسه.

وبذلك فإن المسألة العراقية تبقى رهينة أربعة ضغوط متقابلة: الضغط الأميركي المتمثّل بإبقاء هذه العقوبات لأسباب تتعلّق بالأمن الدفاعي من جهة والأمن النفطي من جهة ثانية. والضغط الاقتصادي الدولي (بما في ذلك الأميركي) من أجل تعديل هذه العقوبات بحيث يتاح لها مجال الإفادة الإقتصادية. والضغط الثنائي الفرنسي – الروسي في مجلس الأمن، والضغط العربي المتزايد حتى من قبل المعتدلين أنفسهم. وبانتظار التوصّل إلى اتفاق ما حول هذا الموضوع تزيد معاناة الشعب العراقي من جهة ويزيد التجاذب الإقتصادي حول أسواقه ومجالات الإستثمار فيه من جهة ثانية.

والمعروف أن التشنّج الأمني، ولا سيما في منطقة الخليج، مرتبط بشكل مباشر بطاقة الأسواق الخليجية التي تستورد، سنوياً، ببلايين الدولارات، ثمن أسلحة ومعدّات عسكرية متراكمة.

وإستناداً لما تقدم يمكن الإستنتاج:

– ان مظاهر هذا التشنّج الأمني الإقليمي وتداعياته المختلفة

تنعكس سلباً على فرص الإستثمار ومناخاته المطلوبة في المنطقة، مع أن التحفّز الإقتصادي قائم لدى معظم الشركات الكبرى من أجل تفعيل هذه الإمكانات الهائلة في المنطقة والإفادة من عائداتها.

– وبذلك فإن معظم المشاريع الإقليمية التي كان من المنتظر تفعيلها سواء على صعيد الحوار الأوروبي – المتوسطي من جهة، أو على صعيد تنمية الشرق الأوسط وشمال افريقيا من جهة ثانية، أو على صعيد تفعيل اللجان المتعددة الطرف التي اقترحتها صيغة مدريد من جهة ثالثة،... كلها مجمّدة الآن بانتظار توفير مناخ أكثر ملاءمة في المستقبل.

ثانياً: التجاذب الاقتصادي

إلاّ أن ما تقدّم من تشنّج أمني في المنطقة لا يحول دون إبقاء التجاذب الاقتصادي فيها على وتيرته العالية:

أ – فعلى مستوى التجاذب الدولي:

كان لروسيا أكثر من مجال إختراق إقتصادي على الرغم من الحصار الذي تحاول الولايات المتحدة وحتى أوروبا فرضه عليها.

– فبالنسبة للصفقة الاولى المهمة التي عقدتها مع ايران والتي ذكر الايرانيون، في حينه، أنها قد تصل إلى 7 مليارات دولار، يقول الروس ان الإعتراض الأميركي اليوم على العلاقات الروسية – الايرانية لا يتناول أي محظور أمني – سياسي بقدر ما يتمحور حول تجاذب إقتصادي تهدف إليه الشركات الأميركية ذاتها. وإن المبلغ الذي يدور حوله هذا التجاذب يبلغ نحو خمسة مليارات دولار.

– والصفقة المهمة الثانية هي التي عقدتها الهند مع روسيا إبتداءً من أوائل حزيران/يونيو الماضي، وستحصل الهند بموجب هذه الصفقة، على طائرات حديثة وحاملة طائرات ودبابات وشبكات إنذار مبكر (وذلك لتغطية المواقع النووية الهندية من جهة، وللتصدّي للأسلحة الأخرى المعادية من جهة ثانية). وتقدّر الصفقة الإجمالية بعشرة بلايين دولار خلال العقد الحالي. وتسعى روسيا، بالإستناد إلى هذا التعاون، أن تشكّل محوراً ثلاثياً روسيا – هنديا – صينياً يصبح معادلاً للنفوذ الأميركي في أكثر من منطقة. ولعلّ وجه الخطورة في هذا الحلف أن إسرائيل تحاول أن تخترقه إقتصادياً من خلال التكنولوجيا المتقدّمة لديها والمقبولة صينياً وهندياً. وكذلك تحاول إسرائيل، من خلال ذلك، أن تدفع هذا التفاهم الثلاثي الذي قد يصبح تحالفاً بمواجهة الأصولية الإسلامية الممتدّة من باكستان إلى ايران مروراً ببعض دول آسيا الوسطى.

ب – أما على مستوى التجاذب الإقليمي فيلاحظ أن الولايات المتحدة تحاول أن تستجيب لمطالب الشركات الكبرى لديها وذلك من خلال:

– النقاش الدائر حالياً في محاولة خفض العقوبات الأميركية على ليبيا وايران من خمس سنوات (يحاول فرضها اللوبي الصهيوني في الكونغرس) إلى سنتين تحاول وزارة الخارجية الأميركية إعتمادهما، لأن ذلك يعطيها مرونة أكبر في التعاطي مع الدولتين المعنيتين ومن ثمّ مع دول أخرى كسورية والسودان. والمعروف، هنا، أن وراء هذا الاجراء حوافز إقتصادية واضحة ولا سيما في ايران وليبيا حيث تطالب الشركات الأميركية العاملة في صناعة النفط إعادة النظر بهذه العقوبات، وكذلك بتلك المفروضة على العراق ايضاً.

جـ – ويلاحظ هنا ايضاً أن رفع العقوبات عن العراق نفسه يساهم في مصلحة التجاذب الاقتصادي المتحفّز هناك. فروسيا التي اتّفقت مع العراق حول إستثمارات روسية نفطية تعادل قيمة الدين المترتب لها من العراق، وفرنسا التي عقدت عدداً من الصفقات النفطية معه، تعملان حالياً على تعديل هذه العقوبات بحيث يتاح للعراق حرّية التصرّف بصناعته النفطية وقراره الإقتصادي والمالي. والواقع أن المشروع البديل الذي قدّمته فرنسا في 2001/6/13 لمجلس الأمن يصبّ في هذا الإتجاه.

د – أما مسألة وقف الإنتاج النفطي العراقي فقد أعلنت دول مجلس التعاون إستيعابها سلفاً وذلك عندما أكّدت إلتزامها تأمين إمدادات كافية من النفط والغاز إلى الأسواق الدولية في "حالات الطوارىء". وقد ترافق ذلك مع الإنفتاح السعودي في إعطاء إمتيازات نفطية جديدة للشركات المتعددة الجنسية الكبرى (وهي بمعظمها أميركية) في إستخراج النفط وإنتاجه....

هـ – وإلى جانب ما تقدّم من صفقات يبدو:

– ان بريطانيا مهتمة بمشروع نقل المياه من ايران إلى الكويت وتقدّر كلفة هذا المشروع بنحو بليونيْ دولار. وقد يصبح هذا المشروع، إذا اعتمد، نموذجاً لعدد كبير من مشاريع نقل المياه في الشرق الأوسط. وستلقى، لذلك، تجاذبات متعددة المصادر من الشركات الكبرى الخاصة التي ستتولى أصلاً تمويل هذا المشروع وإنجازه. كما ستتطلع إلى مشاريع مماثلة في المستقبل.

– ان الشركات الأميركية مهتمة بتفعيل مشروع مشترك مع الدولة القطرية لتحويل الغاز الطبيعي إلى سوائل بترولية وتوفير نقله إلى أماكن مختلفة. وتقدّر كلفة هذا المشروع بثلاثة بلايين دولار. وقد أعلن وزير الطاقة القطري (في 2001/6/17) عن تفاهم وُقّع مع شركة أميركية لهذا الغرض.

– ان اليابان مهتمة بتطوير حقل النفط الايراني (جازان) العملاق والذي قد تصل كلفته إلى ما يناهز الأربعة بلايين دولار. ويؤكد المسؤولون اليابانيون ان إتفاقاً ثنائياً تم التوصل إليه بين الدولتين في هذا الصدد (في 2001/6/10).

– هذا إلى جانب عقود ثنائية متعددة للتجارة الحرّة بين العراق وكل من مصر، سورية، ليبيا وسواها. وهي كلها تخضع في الوقت الحاضر لموافقة اللجنة الدولية للعقوبات وتنتظر رفعها نهائياً عن العراق حتى يصار إلى مزيد من الإستثمار المربح فيه.

– ويبقى الشرق الأوسط، مع الإرتفاع النسبي لأسعار النفط، المكان الأفضل مبدئياً للإستثمار وللإستهلاك في آن معاً. ذلك لأن المعلومات تشير إلى أن صادرات المنطقة قد زادت بنسبة تتجاوز الـ 7 في المئة، كما أن وارداتها المتنوّعة قد زادت بنسبة 14,3 في المئة العام الماضي، ما أتاح لها فائضاً تجارياً في مبادلات السلع وما أتاح للآخرين مجالاً أكثر تنامياً في الإستثمار والتصدير.

إنما المهم في ذلك كله ضبط هذا التشنّج الأمني وتوفير المناخ اللازم للإستثمار الأجنبي والإستقرار المحلّي. ويعرف الجميع، في هذا السياق، أن أي حلّ أمني مفروض على المنطقة لن يستطيع أن يسهّل الإستثمار ولا أن يوفّر الإستقرار إلاّ إذا تغيّر مفهوم السلام بحيث يصبح أكثر شمولاً وعدلاً.■

نائب رئيس الوزراء الأردني د. محمد الحلايقة:

الأردن بلغ نهاية مرحلة الخصخصة

كانت للدكتور الحلايقة مداخلة مميزة، وضوحاً وشفافية، خلال يوم "الحوارات" ضمن المؤتمر السنوي السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية. واستكمالاً لهذه المداخلة، كان هذا الحوار الخاص معه:

المقومات الذاتية

■ **صحيح أن في الاردن عملية إصلاح اقتصادي شامل وأن الاردن نفّذ برنامجاً بهذا الشأن بالتعاون مع البنك الدولي، وأنهى البرنامج مرحلته الأخيرة بنجاح وحقق أهدافه، إنما المواطن الأردني، وهذا لسان حال معظم شرائح المجتمع الأردني، لم يشعر أن الإصلاحات الاقتصادية انعكست ايجاباً على ظروف المعيشة وعلى مستوى الدخل الفردي، ومن جهة أخرى، الإستقرار المالي والنقدي الحيوي لحركة الإستثمار والتجارة لم يسهم بالفعل في استقطاب الإستثمارات الأجنبية وتعبئة الموارد المالية المحلية والعربية لتسريع عمليات الخصخصة والنهوض بالاقتصاد الاردني ككل. ما رأيكم بذلك وما هي الثغرات التي لا تزال قائمة؟**

□ اولاً، الإصلاحات الاقتصادية التشريعية بطبيعتها لا يمكن أن تؤتي ثمارها في وقت قصير، وأعتقد أن شريحة واسعة من المواطنين الأردنيين تدرك تماماً هذا الأمر. ثانياً، المواطن الأردني ومن كل شرائح المجتمع، يقارن وضعه الحالي بالوضع سابقاً حيث كان الأردن يمر بمرحلة انتفاخ اقتصادي كانت وهمية برأيي. وأنا أتكلم هنا عن بداية التسعينات، إذ كانت تأتي إلينا مساعدات اقتصادية من جهات مختلفة، اضافةً إلى تحويلات الأردنيين في الخارج.

الصورة الآن اختلفت تماماً وأصبح على الاردن الإعتماد على مقوّماته الذاتية وعلى العناصر الداخلية أكثر من العناصر الخارجية. لقد جفّت تقريباً ينابيع الدعم المالي الخارجي وخصوصاً العربي للاردن، فالدعم المالي العربي الذي وُعدنا به خلال المؤتمر الاقتصادي الشهير الذي انعقد في



كان من الطبيعي في إطار التعديل الوزاري الأخير أن يحتفظ د. محمد الحلايقة بمنصبه كنائب لرئيس مجلس الوزراء وزير الدولة للشؤون الاقتصادية، فالدكتور الحلايقة يُعتبر أحد رجالات الاقتصاد الأردني البارزين والذي يتميّز بعلمه وخبرته، فهو يحمل شهادة دكتوراه في الصناعة الكيميائية من جهة، وهو شغل مناصب عدّة وحقق فيها نجاحاً أوصله إلى مرتبته الحالية.

يحمل في ذهنه ملف الاقتصاد الاردني كله، ملمّ في تفاصيله الدقيقة المتعلّقة بمختلف القطاعات والمرافق، ولديه رؤية واضحة للتوجّه الإقتصادي الذي ينتهجه الأردن.

عمان لم يأتِ إلاّ جزء طفيف منه، هذا بموازاة توسّع الحكومة الأردنية حينها بتحديث وإكمال البنى التحتية في البلاد وتعزيز القوات المسلّحة بناءً على وعود وقرارات المؤتمر. إذاً الدعم العربي لم يأتِ، فاضطر الاردن إلى الإستدانة ورزح بذلك تحت وطأة دين خارجي وصل إلى 185 في المئة من الناتج المحلّي الإجمالي، أي الى نحو 10 مليارات دولار.

خفض مديونية الدولة

■ **هل تمّت معالجة مشكلة المديونية الآن؟**

□ إجمالي الدين انخفض إلى نحو 93 في المئة من الناتج المحلّي في نحو 10 سنوات، والدين الخارجي انخفض الى 83 في المئة فقط، وهذا يعني أن الإجراءات الإقتصادية أخذت مسارها الصحيح.

الأمر الآخر المهم هو أن الاردن يعتبر البلد الأكثر حساسية وتأثراً بما يدور في المنطقة بسبب وضعه الجيوسياسي والديمغرافي. لدينا عدد كبير من العراقيين، والمواد التموينية المدعومة من الحكومة تذهب إلى هؤلاء، ثم ما يحدث في فلسطين يؤثر سلباً وبشكل كبير على الاردن.

في كل مرّة يتدهور الوضع، علينا اتخاذ إجراءات للتخفيف قدر الممكن من الإنعكاسات السلبية المترتّبة على ذلك وهذا يكلّفنا الكثير. فالسياحة مثلاً أصابها شلل كبير، إذ أن نحو 60 ألف سائح ألغوا رحلاتهم إلى الاردن بسبب الأوضاع المتردّية، رغم ذلك حقق الإقتصاد الأردني نمواً بلغ 4 في المئة.

شفافية الأرقام

■ **لكن الخبراء والمراقبين الاقتصاديين يقولون أن معدّلات النمو الحقيقي أقل من ذلك، وبعضهم يقول أن نسبة النمو لا تتجاوز الـ 2 في المئة، ما هو ردّكم على ذلك؟**

□ نحن شفافون جداً بما يتعلّق بالمؤشرات الاقتصادية، ومنهجيتنا واضحة ومتوائمة مع المعايير الدولية. وللتأكيد على صحة الأرقام أشير إلى أن بعثة من صندوق النقد الدولي زارت الاردن وراجعت المؤشرات والمعطيات الاقتصادية، وجاء في تقريرها أن نسبة النمو الحقيقي هي نحو 4 في المئة في جانبه الأقل تفاؤلاً. بالعودة إلى سؤالك الأول، المواطن الاردني في بعض القطاعات لا يشعر بالنتائج الفورية والمباشرة للتحسّن الذي طرأ على الإقتصاد بعد إنجاز الإصلاحات الاقتصادية والمالية التي نعتبرها استثماراً حقيقياً في المستقبل. فالمشاريع الجديدة خصوصاً في قطاعي السياحة والخدمات بدأت توظّف اعداداً لا بأس بها من الأردنيين، وهذا ينعكس بشكل مباشر على الحياة الإقتصادية في البلاد، مثلاً مشروع فندق "موفنبيك" (Movenpik) في العقبة وفّر فرص عمل لنحو 300 أردني وأردنية، طبعاً المشوار الاقتصادي ليس سهلاً ويتطلّب بعض الوقت، إلاّ أننا قمنا بكل الإجراءات اللازمة لوضع الاقتصاد الأردني على المسار الصحيح.



الاردن البلد الأكثر تأثراً بمجريات المنطقة بسبب وضعه الجيوسياسي والديمغرافي

تعزيز النمو وخفض البطالة

■ **كيف كانت مؤشرات الاقتصاد الكلي في العام 2000؟**

□ نسبة النمو كما قلت 4 في المئة، ومعدّل البطالة الحالي 14 في المئة، هذا مع الأخذ في الإعتبار أن العاطلين عن العمل، الذين أدرجت اسماؤهم سابقاً في كشوفات التوظيف الحكومي لدى ديوان الخدمة المدنية والذين وجدوا عملاً، لا يزالون مدرجين في تلك الكشوفات التي لم يتمّ تصحيحها بعد. الأمر الآخر أن المنهجية لا تأخذ مجموعة العاملين في الأعمال الحرة (Self-Employed) وخصوصاً في الزراعة، لذا يمكن القول أن نسبة البطالة أقل من 14 في المئة، رغم أن أي مستوى بطالة فوق 10 في المئة يعتبر مقلقاً بالنسبة للحكومة الأردنية التي تقوم بجهود حثيثة لمعالجة هذا الملف ولايجاد فرص عمل للجميع.

أما الصادرات في العام الماضي فقد سجّلت نمواً متواضعاً بحدود 3 في المئة، وسبب ذلك أن صادراتنا إلى فلسطين توقّفت تقريباً نتيجة الأوضاع المتردية، كما أن صادراتنا إلى العراق تأثّرت وتتأثر بالمزاج السياسي العام في المنطقة.

لكن المهم أن الأردن نجح في إعادة بناء إحتياطاته من العملات الصعبة التي تبلغ الآن 3 مليارات دولار، وهذا رقم لم نحققه في تاريخنا الاقتصادي. يكفي هذا الإحتياطي من النقد الأجنبي لتغطية وارداتنا لمدة ثمانية أشهر، في حين أن المعدل العام في الدول النامية الشبيهة بالأردن هو 3 الى 4 أشهر.

حجم الإستثمارات والمشاريع العام 2000 التي استفادت من قانون الإستثمار بلغ 793 مليون دينار والإستثمارات التي وصلتنا في الثلث الأول من العام الحالي بلغت 130 مليون دينار، هذا بالإضافة إلى عودة الأردنيين إلى مواقعهم في دول الخليج، وحجم تحويلاتهم إلى الاردن وصل إلى مليار دولار العام الماضي.

كل هذه المؤشرات جيدة، إلاّ أن الاقتصاد الأردني لا يزال يعاني من إحجام الأردنيين عن العمل في العديد من المهن، وهذه ظاهرة موجودة في كثير من الدول العربية، وبالتالي لدينا عمالة وافدة تستنزف مواردنا المحلّية خصوصاً المواد المدعومة من الحكومة، إضافةً إلى خروج العملات الصعبة من البلاد التي تصل إلى 400 مليون دولار سنوياً.

الخصخصة في مراحلها الأخيرة

■ **ماذا عن اداء القطاع الخاص الأردني**

في ظل عمليات الخصخصة الواسعة في الأردن وأبرزها مشاريع خصخصة قطاعات المياه والكهرباء والغاز التي طرحتها الحكومة أمام المستثمرين الأردنيين والعرب والأجانب، إضافةً إلى خصخصة قطاعات ستراتيجية أخرى كالإتصالات وغيرها؟

□ نحن الآن في نهاية مرحلة الخصخصة في الأردن. قطعنا شوطاً كبيراً على هذا الصعيد مع خصخصة قطاع الاتصالات من خلال تحويل مؤسسة الإتصالات العامة إلى شركة، وبيع 50 في المئة من أسهمها إلى القطاع الخاص، 40 في المئة الى شركة فرنسية و10 في المئة إلى جهات مختلفة. كما تنوي الحكومة تخفيض حصتها البالغة 50 في المئة في وقت قريب جداً.

■ **كم تبلغ نسبة مساهمة المستثمرين العرب في شركة الاتصالات الأردنية؟**

□ المستثمرون العرب لم يدخلوا حتى الآن إلى قطاع الإتصالات الأردني، لكن مجموعة المستثمر المصري سويسروس اشترت حصة مهمة في شركة الهاتف الخليوي الثانية MOBILECOM، وارتفع بذلك حجم الإستثمار المصري في الأردن.

بالعودة إلى الخصخصة، تمت عمليات التخصيص بالتدرج، فالحكومة انسحبت تدريجياً من قطاع الإسمنت والخدمات السياحية والنقل العام وادارة المياه في عمان، مع سعينا لتطبيق تجربة خصخصة المياه في المحافظات الأخرى.

كما انتهينا من خصخصة الشركات التي تقدّم الخدمات المساندة للخطوط الجوية الملكية الأردنية، وبقيت الشركة الناقلة التي لم نخصخصها حتى الآن لأننا لم نجد شريكاً ستراتيجياً مناسباً بعد، ونحن نرحّب بالمستثمرين العرب وبشركات الطيران العربية في هذا المجال.

خصخصة كاملة للكهرباء

■ **ماذا عن خصخصة الكهرباء؟**

□ خصخصة الكهرباء مطروحة، ولدينا الآن ثلاث شركات للتوليد والتوزيع وشركة أربد. هذه الشركات كانت مؤسسات عامة وتمّ تحويلها إلى شركات معروضة بالكامل للخصخصة أمام شركاء ومستثمرين ستراتيجيين.

أخيراً، نحن بصدد تقييم أوضاع الشركات الكبرى التي تملك فيها الحكومة نسباً جيدة، وخصوصاً شركتا البوتاسيوم والفوسفات اللتان سنسعى إلى استقطاب حلفاء ستراتيجيين إليهما بعد تصحيح أوضاعهما المالية.

هذه الشركات الستراتيجية تشكل أحد أعمدة الاقتصاد الأردني، وكان المساس بها من المحظورات إلا أننا سنعمل على خصخصتها أو إقامة شراكات ستراتيجية مع مستثمرين أجانب فيها. ما يمكن القول عموماً ان الخصخصة في الأردن كانت



نعاني من إحجام الأردنيين عن بعض المهن والعمالة الأجنبية تستنزف 400 مليون دولار سنوياً

متدرجة وشفافة، ولم تنتج عنها أية هزات إجتماعية أو إقتصادية مثل تسريح موظفين وغيره.

من دون خضات اجتماعية

فقد اشترطنا على المستثمرين تنفيذ برنامج تدريبي لإعادة تأهيل القوة العاملة في المرافق والمؤسسات المخصخصة، ومن لم يصلح منها للإستمرار بعد الخضوع لبرامج التأهيل والتدريب يتمّ إعلام الحكومة بشأنه للنظر في كيفية ايجاد عمل مناسب له. وبالفعل لم تتجاوز العمالة المسرّحة في تلك المرافق والمؤسسات نسبة 10 في المئة من مجموعة القوى العاملة فيها، هذا مع الإشارة إلى أن من بين المسرّحين موظفين وعمّال كانوا قد بلغوا نهاية الخدمة وكانوا سيُحالون على التقاعد أصلاً، وبذلك لم تنتج أية خضّات إجتماعية مهمة جرّاء الخصخصة بل على العكس، في حالة خصخصة قطاع الإسمنت مثلاً، لم يستطع المستثمرون وهم فرنسيون الإستغناء عن العمالة الموجودة لأنها تتمتع بالفعل بمهارات وخبرات فنية رفيعة ومتميزة، الأمر نفسه ينطبق على قطاع الاتصالات، بل وأكثر من ذلك استقطب المستثمر عمالة اضافية وخلق فرص عمل جديدة. حالة تسريح العمالة الوحيدة التي حصلت كانت في مشروع خصخصة سكة حديد العقبة حيث تمّ الإستغناء عن 300 موظّف وعامل تمّ استيعاب الجزء الأكبر منهم في شركة الفوسفات وفي دوائر أخرى.

ما حصل كان عملية تأهيل وتدوير للعمالة الفائضة بحيث لم تنتج عن برنامج الخصخصة إنعكاسات إجتماعية سلبية حادة والسبب الرئيسي هو كفاءة اليد العاملة الأردنية، وتمكّنت مشاريع الخصخصة من جذب إستثمارات بقيمة مليار دولار.

المنافسة عزّزت الجودة

■ **ترتكز فلسفة الخصخصة إلى رفع مستوى الخدمات للمواطن وإفساح المجال أمام المنافسة الحقيقية في السوق تجنباً لقيام إحتكارات خاصة بديلة عن الإحتكار الحكومي ما ينعكس إنخفاضاً على أسعار الخدمات وتعزيز جودتها، إضافةً إلى رفع مستوى الرواتب والأجور، وليس فقط تحويل ملكية المرافق العامة إلى القطاع الخاص. كيف انعكست الخصخصة في الأردن على هذه المحاور؟**

□ أريد أن أضيف أيضاً نقل الخبرات والتكنولوجيا جرّاء الخصخصة واستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر، كل هذه الأمور التي تكلمت عنها لمسناها بالفعل في خصخصة قطاع الإتصالات الأردني. الخدمات التي تقدّمها شركة الاتصالات

راقية جداً وتواكب المتطلبات العالمية. وفي الاردن شركتان تتنافسان على تقديم خدمات الهاتف الخليوي (النقّال) ما انعكس انخفاضاً على أسعار الإتصالات، جنباً إلى جنب مع التحسّن المطرد في مستوى جودة الخدمة، كما أصبح لدينا كوادر بشرية كفوءة وعلى اطلاع على آخر التطورات التكنولوجية العالمية في قطاع الإتصالات. المواطن الأردني يشعر الآن بكل هذه النتائج الايجابية، الأمر نفسه ينطبق على شركة الإسمنت الجديدة التي أصبح لها أسواق خارجية جديدة، وعلى القطاعات الأخرى التي تمّت خصخصتها.

أربد: كثافة إنترنت

بالطبع اثر الخصخصة كان أكثر وضوحاً في قطاع الاتصالات لارتباط بمجال في غاية الأهمية وهو قطاع تكنولوجيا المعلومات. خدمات الانترنت الآن توسعت بسبب انخفاض الأسعار، ودخلت بقوة إلى الجامعات والمدارس والمعاهد خصوصاً أن الحكومة الأردنية تولي أهمية كبيرة لقطاع تكنولوجيا المعلومات كقطاع داعم ومحفّز للاقتصاد الوطني بمختلف قطاعاته الإنتاجية. وأودّ أن أشير هنا إلى أن الأردن دخل في كتاب غينس في ما يتعلّق بكثافة مقاهي الإنترنت. ففي أحد شوارع مدينة أربد في الشمال، هناك أعلى كثافة في العالم بالنسبة لمقاهي الإنترنت. كل ذلك ما كان ليتم لولا تحسّن البنى التحتية لقطاع الإتصالات والتطوّر الكبير الذي شهده القطاع على مستوى الخدمات والتعرفة.

شركة أردنية خاصة للغاز

■ بالنسبة لمشروع الغاز المشترك بين مصر، الاردن، سورية ولبنان ثمّة توجّه لتأسيس شركات خاصة لادارة هذا المشروع على الأقل بالنسبة للأردن، لبنان ومصر، ماذا جرى على المستوى الأردني حتى الآن؟

□ نحن أعلمنا كلاً من لبنان، مصر وسورية حول رغبة الأردن إنشاء شركة خاصة أردنية تتولى هذا المشروع بالكامل في الشق المتعلّق بالأردن بالطبع. الأردن على عجلة لتنفيذ هذا المشروع لأن ليس لديه مصادر طاقة، وفاتورة الطاقة كبيرة على الأردن في ظلّ إرتفاع أسعار النفط.

أنهينا دراسة الجدوى الأولية لهذا المشروع، وحدّدنا مسار خط الغاز ضمن الأراضي الأردنية، كما وضعنا البنود المرجعية للمطوّر (Developer) الذي سيتولى هذا المشروع. فكرتنا هي إنشاء شركة أردنية برأس مال قدره 100 مليون دولار، على ألا تتجاوز مساهمة الدولة الأردنية في الشركة نسبة 20 في المئة، وعلى الشركة المطوّرة تأمين بقية التمويل، ولن تتدخل الحكومة الأردنية، في موضوع الادارة، بل تتركها بالكامل للمطوّر الذي سنشجعه على استخدام رؤوس الأموال الأردنية خصوصاً أن لدى



البنوك فائضاً في السيولة، وكذلك مؤسسة الضمان الإجتماعي التي لديها السيولة والإستعداد الكامل للدخول في الشركة المذكورة.

سيُطرح العطاء في وقت قريب جداً بموجب مناقصات أمام الشركات العالمية والعربية والأردنية، وأعتقد أن مشروع الغاز سيوفّر فرصة ذهبية للمشاركة بين الشركات العالمية المتخصصة والمستثمرين العرب والأردنيين خصوصاً أن حجم المشروع بشقه الأردني يبلغ 380 مليون دولار.

لا تدخّل حكومي

■ كيف سيتمّ التنسيق بين الشركات الخاصة الأربع، الأردنية، اللبنانية، المصرية والسورية في حال قررت سورية ايضاً إنشاء شركة خاصة بدورها؟

□ هناك لجنة رباعية مؤلفة من وزراء الطاقة في الدول الأربع ومهمتها التنسيق في المواضيع العامة، إنما سنترك للشركات الخاصة الحرّية الكاملة للتعامل مع بعضها على أسس تجارية ولتنسيق سياساتها التسويقية من دون أي تدخّل من قبل الحكومات. ما يهمّنا كحكومة أردنية هو السعر الذي سيصل إلى المواطن أو المصنع الأردني. المعادلة ستكون كالتالي: الشركة الأردنية المطوّرة ستستلم الغاز المصري في العقبة بمستوى سعر معيّن، وستسلّم الغاز على الحدود السورية بمستوى سعر يتضمّن طبعاً الكلفة الأساسية زائد الكلفة الإضافية للغاز داخل الأردن وهكذا.

■ ماذا عن سعر الغاز للمستهلك الأردني؟ هل ستُترك الحرّية للشركة الخاصة في تحديد التعرفة، أم ستتدخل الحكومة لتحديد سقوفات معينة كي لا ترتفع فاتورة الغاز على الاقتصاد الأردني وخصوصاً على قطاعاته الإنتاجية؟

□ نحن كحكومة سنراقب تعرفة الغاز لأن إرتفاع الأسعار سيؤدي إلى إرتفاع كلفة الكهرباء والمياه وغيرها على المواطن وعلى الإنتاج الأردني ككل، فكما تعرف هناك مشاريع مكمّلة تستخدم الغاز مثل مشاريع تكرير المياه وتوليد الطاقة وغيرها، وكل هذه المشاريع ستكون في عهدة القطاع الخاص ولا نريد بالتالي أن تؤدي فاتورة الغاز إلى ارتفاع فاتورة الكهرباء والمياه على الاقتصاد الأردني والمواطنين في نهاية الأمر.

مشروع مياه الديسة

■ طرحت الحكومة الأردنية مشروع مياه الديسة لتأمين مياه الشفة للعاصمة والضواحي على القطاع الخاص. أين أصبح هذا المشروع؟

□ أولاً: حجم المشروع 500 مليون دولار، وأصبح في المراحل النهائية لوضع البنود المرجعية للمطوّر بعد انهاء الدراسات الفنية ودراسات الجدوى، وذلك مع شركة أجنبية

نتعاون معها لوضع هذه البنود. وسيعلن عن المشروع بكامل تفاصيله وشروطه قريباً.

التجارة الخارجية

■ **بالنسبة للتجارة الأردنية مع الخارج، الأردن كان سبّاقاً في دخول الشراكة الأوروبية المتوسطية، وإقامة إتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة هذا بالإضافة إلى منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى والاتفاقيات الثنائية مع دول عربية وفي طليعتها العراق الذي يعتبر العمق الاقتصادي والتجاري الستراتيجي للأردن. ما هي آخر التطورات على هذه المستويات كافة؟**

□ يشكل الأردن حالة فريدة على مستوى التعامل مع العراق، لدينا برنامج تجاري مع العراق يعرف بالبروتوكول التجاري، وهو برنامج مقايضة يستورد الأردن في إطاره احتياجاته النفطية من العراق ويسدّد قيمتها بسلع أردنية وهذا معروف لدى الأمم المتحدة والدول الكبرى، قيمة هذا البرنامج تراوح بين 250 و 500 مليون دولار سنوياً بحسب أسعار النفط. وهناك أيضاً مذكرة التفاهم في إطار برنامج الأمم المتحدة للنفط مقابل الغذاء. وتبلغ الصادرات الأردنية إلى العراق في إطار البروتوكول التجاري ومذكرة التفاهم نحو 600 مليون دولار.

بالنسبة لاتفاقية الشراكة مع أوروبا، ستدخل الاتفاقية حيز التطبيق هذه السنة بعد توقيع برلماني فرنسا وبلجيكا عليها هذا الصيف.

إعادة تأهيل الصناعات الأردنية

■ **برأيك كيف ستكون انعكاسات اتفاقية الشراكة على القطاع الخاص الأردني؟ وهل هناك مساعدات أوروبية في إطار برنامج ميدا (MEDA) لتأهيل الشركات الأردنية (Mise à niveau) وتعزيز قدراتها التنافسية كما هو الحال مع تونس مثلاً؟**

□ الاتحاد الأوروبي شريك تجاري مهم للأردن وهو يحتل المرتبة الأولى في قائمة التبادل التجاري الأردني مع الخارج، بالنسبة لانعكاسات اتفاقية الشراكة، اعتقد أن قطاع الخدمات بالذات، سيتحسّن في حال دخول الشركات الأوروبية اليه. أما الصناعة، فجزء من صناعاتنا الصغيرة والمتوسطة التي لم تطور نفسها ستتضرر، لذلك طلبنا من الأوروبيين المساعدة المالية والفنية لإعادة تأهيل الصناعات الأردنية وتعزيز كفاءتها وانتاجيتها وقدراتها التنافسية خصوصاً انها مصدر تشغيل مهم للعمالة الأردنية. استفدنا من برنامج ميدا واحد (MEDA I) ونحن نعد حالياً الإطار العام لـ "ميدا 2" (MEDA II)، وقد قدم لنا الاتحاد الأوروبي ما مجموعه 50 مليون يورو لتأهيل القطاع الصناعي، ومن جهتنا، ننفّذ مع القطاع الخاص الأردني برنامجاً تأهيلياً لإدخال الأساليب الإدارية الحديثة والمفاهيم والمعايير الجديدة على مستوى الجودة والترويج.

الولايات المتحدة قدمت لنا أيضاً 15 مليون دولار لتأهيل الصناعة الأردنية وخصوصاً الصناعات الصغيرة والمتوسطة، ولدينا برنامج على مدى 5 سنوات بكلفة 350 مليون دينار (نحو 500 مليون دولار) لتأهيل القطاع الصناعي. نصف المبلغ سيأتي من القطاع الخاص بتمويل ذاتي، وجزء آخر سيأتي من المساعدات الفنية والجزء المتبقي ستلتزم بتقديمه الحكومة الأردنية. هذا الموضوع ليس سهلاً ويتطلب وعياً ذاتياً من قبل الصناعيين الأردنيين بأهمية تطبيق برنامج لتأهيل القطاع الصناعي يساهمون بتمويله، وذلك من أجل الاستعداد لمواجهة تحديات انفتاح الاقتصاد الأردني على الخارج.

بالنسبة للقطاع الزراعي، هذا القطاع لن يتضرر نتيجة الشراكة مع الأوروبيين والمنطقة التجارية الحرة مع الولايات المتحدة، فصادراتنا الزراعية ذات جودة عالية وتحترم المواصفات والمعايير الدولية وستتخلص بموجب هذه الاتفاقيات من نظام الكوتا والعوائق الإدارية والسقوف الأخرى. والكلفة المتخصصة للانتاج الزراعي الأردني ستؤهل الصادرات الزراعية لدخول الأسواق الأوروبية والأميركية.

قطاعات جاذبة للإستثمارات

■ **ما هي توجّهات السياسة الصناعية للحكومة الأردنية؟**

□ البرنامج الموازي للانفتاح الإقتصادي والتجاري الأردني هو السياسة الصناعية التي تنتهجها الحكومة. في هذا المجال، نريد أن نحدّد مكامن القوة والضعف في القطاع الصناعي من أجل توفير الدعم والحوافز اللازمة للصناعات الناجحة والقادرة على البقاء، أما الصناعات الأخرى التي لا فرصة لها بسبب عوامل الانتاج المرتفعة واستهلاك الطاقة والمياه وعدم وجود أسواق تصديرية لها وغير ذلك، فمن المفروض أن تستوعب ان المرحلة هي مرحلة البقاء للأفضل وللمنافس القوي، والكثير من الصناعات الأردنية تتمتع بمزايا تفاضلية وقدرات تنافسية مهمة ونقطة قوة، من بينها الأسمدة الكيميائية والصناعات التعدينية خصوصاً مع المشاريع الواعدة التي تنشأ في منطقة البحر الميت وستبدأ انتاجها خلال سنة مثل مشروع البرومين وأوكسيد الماغنيزيوم ونترات البوتاسيوم وكلها مواد كيميائية نادرة ولها قيمة مضافة عالية وتوفر العملات الصعبة للأردن وتشغّل الكثير من اليد العاملة الأردنية، وكذلك قطاع صناعة الأدوية. والأردن متميز على هذا الصعيد ويقوم بتصدير أدوية بنحو 160 مليون دولار إلى أسواق الدول المتقدمة والدول العربية المحيطة.

– قطاع السياحة حتماً قطاع واعد، وقطاع تكنولوجيا المعلومات أيضاً خصوصاً أنه لا يتأثر بموضوع المنافسة بل بالعكس يستفيد من الشركات والخبرات الأجنبية الإدارية والفنية والتكنولوجية. فالأردن يتمتع بقوى بشرية متعلمة وكفوءة في هذا القطاع الحيوي لكل إقتصاد حديث.

قطاع الألبسة الأردني قطاع واعد أيضاً مع وجود المناطق الصناعية المؤهلة التي أنشئت بالتعاون مع جهات أميركية، ما رفع صادراتنا من الألبسة إلى الولايات المتحدة من 15 مليون دولار إلى نحو 120 مليوناً سنوياً وبدأت تنشأ شركات أردنية في قطاع الألبسة تعمل مع شركات إيطالية وتصدّر منتجاتها إلى الأسواق الايطالية والأميركية والبريطانية والألمانية، هذا بالإضافة إلى صناعات أملاح البحر الميت والمواد التجميلية التي تنمو بشكل جيد على مستوى الانتاج والتصدير، وكذلك الصناعات التجميعية حيث لدينا مشاريع واستثمارات كورية لتصنيع وتجميع أجهزة التلفزيون والفيديو وغيرها، وأعتقد أن الإدارة الحديثة ونوعية الانتاج وأساليب التسويق الجديدة وكلف الانتاج، كلها عوامل حاسمة في تأهيل الاقتصاد الأردني بمختلف قطاعاته للمنافسة في الأسواق المفتوحة. ■

حاوره دريد عوده

Using our own E-Business Suite,

Oracle saved
$1 billion in 1 year.

	Oracle E-Business Suite
Marketing	✓
Webstore	✓
Sales	✓
Support	✓
Procurement	✓
Supply Chain	✓
Accounting	✓
Human Resources	✓
Application Server	✓
Database	✓

How much will you save?



www.oracle.com

أربعة قرارات ستراتيجية في أسبوع واحد

الإصلاح السعودي على الطريق السريع

الرياض : من رشيد حسن وفيصل أبو زكي

ولي العهد الأمير عبدالله بن عبد العزيز آل سعود

في أسبوع واحد صادف أواخر شهر أيار/مايو الماضي، أُعلن في السعودية عن أربع خطوات كبرى بدأت بالتوقيع على مبادرة الغاز مع ثماني شركات دولية أميركية وأوروبية. وتلا ذلك الإعلان عن خفض الرسوم الجمركية على مئات السلع المستوردة من 12 إلى 5 في المئة دفعة واحدة باستثناء نحو 670 سلعة مصنعة في السعودية بقي معظمها مستفيداً من حماية جمركية تقارب الـ 20 في المئة. وأعلن في الأسبوع نفسه عن تشكيل هيئة عليا للاتصالات تمهيداً لخصخصة شركة الاتصالات السعودية وفتح القطاع للمنافسة بما في ذلك المنافسة الأجنبية ثم أعلن عن اتجاه الحكومة السعودية لخصخصة المناطق الحرة الصناعية.

الملفت في كل هذه القرارات أنها تدخل جميعها في ظل الستراتيجية الرامية لاستقطاب الاستثمارات الخاصة السعودية والعربية والأجنبية، كما تمثل في الوقت نفسه خطوات حاسمة باتجاه تأهيل الاقتصاد السعودي وتجهيزه للعمل في البيئة الاقتصادية الدولية التي تتميّز بتراجع الحدود السيادية لصالح المزيد من التدابير والمنافسة الشاملة. ومعلوم أن المملكة السعودية وصلت إلى مرحلة حساسة وحاسمة في المفاوضات الجارية للانضمام إلى منظمة التجارة الدولية والتي سيترتّب عليها نتائج قريبة وبعيدة الأثر على مختلف القطاعات الاقتصادية في المنطقة.

الطريق السريع

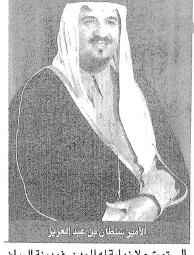
لكن ما يلفت أكثر من التطورات نفسها هو السرعة الكبيرة التي يتم بها اتخاذ هذا النوع من القرارات الستراتيجية بمعنى تعلقها بصميم التوجهات الكبرى الاقتصادية بل السياسية للمملكة. ويكفي القول أن الخطوات التي أعلنت في أسبوع واحد، كان يمكن أن يستغرق اتخاذ كل منها على حدة سنوات عدة في السابق. ونحن بذلك نشهد كل يوم الثمار الحقيقية لـ "أم الإصلاحات" إذا جازت التسمية وهو إصلاح بنية الدولة السعودية وإعادة الهيكلة الشاملة للإدارة الحكومية ولآلية القرار الإقتصادي. ورغم أن العملية نفسها ما زالت مستمرة، إلا أن ما تحقّق منها حتى الآن، وفي وقت قصير، هو الذي يفسر سلسلة التحولات الكبرى التي تمت في المملكة منذ مطلع العام 2000 والتي بدأت بتأسيس المجلس الإقتصادي الأعلى ومن ثم بإصدار النظام الجديد للاستثمار الأجنبي لا يقل عن سنة ونصف السنة.

ومما لا شك فيه أن الخطوة الحاسمة التي بدّلت طريقة اتخاذ القرارات هي إنشاء المجلس الاقتصادي الأعلى الذي تحوّل إلى "طريق سريع" لاتخاذ القرارات الستراتيجية، إذ ضُمت إليه جميع الوزارات "الاقتصادية" ومؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) مما اختصر إلى حد كبير الدورة السابقة للتشاور والتحضير والدرس. وألحقت بالمجلس هيئة استشارية واسعة تضمّ نخبة من الخبرات السعودية، كما تمت الاستعانة بالخبرة الخارجية عند الضرورة لتسريع عملية الدرس وتجهيز الخيارات والمشاريع لحساب المجلس الأعلى. لكن الأهم من ذلك هو أن المجلس، وبفعل الدفع المباشر من ولي العهد **الأمير عبد الله بن عبد العزيز** هيمنت عليه منذ أيامه الأولى "حالة" مختلفة عن التي تسود عادة العمل الحكومي. فقد تمّ التعامل مع المجلس ونظر الجميع إليه كهيئة طوارئ أو "غرفة عمليات" لمشروع التحديث الشامل للاقتصاد السعودي وأصبح الحكم بذلك هو سيد الوقت ولم يعد الوقت هو السيد على الحكم. واعتبر عامل الوقت هذه المرة بأهمية الإصلاحات المستهدفة نفسها، بمعنى أن على الإصلاحات - لكي تؤدي الغرض منها - أن تتمّ في وقتها، أي في وقت يسمح للسعودية باستدراك التطور الحاصل في الاقتصاد العالمي وفي الوقت نفسه وقف الفجوة المتّسعة بين درجة النمو المتواضعة للإقتصاد والإستثمارات السنوية التي يستقطبها، وبين الحاجات الهائلة والمتزايدة على مختلف المستويات. ولأن الوقت من ذهب فعلاً بالنسبة للجميع، فإن فكرة غرفة العمليات والتفويض الواسع التي كانت وراء إنشاء المجلس الإقتصادي الأعلى جرى تطبيقها على عدد من القطاعات والمبادرات ذات الأهمية الستراتيجية لعملية الإصلاح. فأنشئت الهيئة العامة للإستثمار وتمّ تسليمها للأمير **عبد الله بن فيصل بن تركي** المعروف عنه أن امتلاكه لرؤيته الخاصة تجعله يحتفظ دوماً بمساحة واسعة من حرية الحركة في أي عمل يتسلّمه، كما أثبتت تجربته كرئيس للهيئة الملكية للمدينتين الرائدتين في الجبيل وينبع. وأنشئ أيضا المجلس الأعلى للبترول من مجموعة كفاءات متميزة بقيادة الأمير **سعود الفيصل** بقصد تولي المفاوضات الدقيقة حول مبادرة الغاز مع شركات النفط العملاقة، وأنشئت الهيئة العليا للسياحة برعاية مباشرة من الأمير **سلطان بن عبد العزيز** وأوكل أمرها للأمير **سلطان بن سلمان بن عبد العزيز** المعروف بديناميكيته وشعبيته في آن واحد، ثم أنشئت الهيئة العليا للاتصالات وأوكل إليها تنظيم القطاع بما في ذلك التمهيد لخصخصة شركة الاتصالات السعودية ثم التحرير التدريجي للقطاع. والراهن أن الإقتصاد السعودي تحوّل بذلك، وعبر تلك السلسلة من المبادرات، من نظام إداري يقوم على هرمية

صارمة أساسها الوزارات إلى نظام جديد للإدارة بالأهداف Management by objectives وحسب هذا النظام فإن الإدارة والوزارات وبقية الأجهزة تصبح في خدمة الأهداف وليس العكس. فمكان الإدارة التسلسلية بدأ يحل نظام أقرب إلى مجموعات العمل الأكثر أفقية وتواصلاً. وهذا النمط يسهّل اتخاذ القرارات ويحول دون تأخير العمل بها في المراحل التالية نظراً لأن كافة الأجهزة المعنية تشارك أصلاً في بلورة الخيارات التي سيكون عليها المساهمة في تنفيذها.

والواقع أن هذه الثورة الحقيقية في الإدارة الحكومية يمكن اعتبارها أهم تطوّر شهدته الدولة السعودية منذ عهد المؤسس **الملك عبد العزيز**. لكنها كما سبقت الإشارة أبلغ تعبير عن شعور الدولة السعودية بأن التحديات والاستحقاقات المداهمة لم يعد ممكناً معالجتها بالأسلوب التقليدي السابق. ومن أهم تلك الحاجات الضاغطة باتجاه تسريع وتيرة الإصلاحات، الضرورة المتزايدة لرفع معدلات الاستثمار الداخلي وبالتالي تحقيق معدلات نمو حقيقية عالية في الناتج القومي. ويرتبط بهذه الأهداف في الحقيقة هدف لا يقل أهمية هو الحاجة الأساسية والملحة لإيجاد فرص العمل للشباب السعودي الذي يتدفق على سوق العمل بمئات الألوف وبالتالي استيعاب الزيادة السنوية الكبيرة المستمرّة في عدد السكان. ومعروف أن الشعب السعودي يتزايد بمعدل 3,3 في المئة سنوياً. وهذا أحد أعلى المعدلات في العالم وما لم يترافق النمو السكاني بنمو مماثل على الأقل في كعكة الاقتصاد، فإن النتيجة الحتمية ستكون حصة أقل لعدد أكبر من الناس. وقد شهدت السعودية بالفعل هبوطاً في معدل الدخل السنوي للفرد من معدل كان يقارب الـ 14,000 دولار في الثمانينات إلى نحو 7000 دولار سنوياً في الوقت الراهن. والجدير بالذكر أن الدولة السعودية، بالنظر لمعدلات التضخم المنخفضة تقليدياً، وبسبب زيادة حوافز العمل الخاص أمام الشعب السعودي، لم تُحدث أي زيادات تذكر على الرواتب الحكومية منذ أواسط الثمانينات.

أضف إلى ذلك أن الأكثرية الساحقة من السكان ومن الأعداد الجديدة تتجمّع في المدن بسبب افتقاد البلاد لاقتصاد زراعي كافٍ في المناطق، وهذا الاتجاه يؤدي من جهة



الأمير سلطان بن عبد العزيز

إلى توسّع لا نهاية له للمدن. فمدينة الرياض حسب مصادر هيئة تنمية الرياض تنمو بمعدل 8 في المئة سنوياً وهذه الزيادة إذا استمرت ستضاعف حجمها إلى 9 ملايين نسمة في أقل من 10 سنوات.

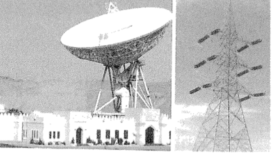
ومثل هذا الأمر يخلق ضغوطاً كبيرة متزايدة على البنى الأساسية والخدمات في كل المدن السعودية ويفرض بالتالي تخصيص إستثمارات هائلة على متطلبات التوسّع المديني وذلك بهدف تلبية الطلب المتوسّع على شبكات الطرق والمياه والكهرباء والهاتف والصرف الصحي فضلاً عن الخدمات الأساسية مثل التعليم والصحة والأمن وغيرها.

هذا الهاجس السكاني أصبح أكثر من أي وقت هاجساً جدياً وملحاً أمام مخططي السياسات الاقتصادية السعودية وعلى رأسهم المجلس الاقتصادي الأعلى، وهو الذي يفسّر ربما الخطة الطموحة التي يتم وضعها حالياً وتستهدف خفض عدد الوافدين المقيمين في البلاد من نحو ستة ملايين نسمة حالياً إلى نحو مليون فقط في غضون عقدين أو أقل من الزمن. كما أنه وراء الجهود الكثيفة التي تبذلها الجهات المعنية لتوفير برامج التدريب والتأهيل الوظيفي للسعوديين وتزايد الضغوط باتجاه سعودة الوظائف، لكنه أصبح أيضاً المحرك الرئيسي لحوار وطني على مختلف المستويات حول نظام التعليم وسبل تطويره بحيث يصبح أكثر مطابقة للحاجات الحقيقية في سوق العمل ونوع المهارات التي يُفترض توفّرها لدى الشباب السعودي الطامح للعمل وتأمين حياة كريمة. ولا يزال موضوع التعليم ووضع المناهج منوطاً بوزارة المعارف السعودية، إلا أن درجة الإلحاح في الموضوع قد تفرض نقل الاهتمام بهذا الشأن الحساس والستراتيجي إلى صعيد وطني على غرار ما حدث عندما تمّ إنشاء هيئات عليا ذات طابع تمثيلي عام ومنحت بالتالي صلاحيات واسعة لوضع ستراتيجيات ملائمة لتفعيل وإعادة تنظيم قطاعاتها.

ويُعتبر موضوع التعليم في الحقيقة أكثر ملفات التحديث تعقيداً وحساسية بسبب تعلّقه بجوهر المجتمع السعودي. لكن إصلاح التعليم السعودي بدأ فعلاً عندما فتحت الدولة الباب واسعاً لإنشاء المدارس والمعاهد الخاصة وأعطت لهذه المعاهد درجة من المرونة في إدارة أعمالها. أما الخطوة التالية التي يُتوقع اتخاذها قريباً، فهي فتح الباب لإنشاء الجامعات الخاصة، وهذا مع العلم أن التكهّنات قوية بقرب التوصل إلى اتفاق بدخول إحدى الجامعات الدولية السوق السعودية.

إن النقاش الدائر حول موضوع التعليم يكشف في الحقيقة مسألة الترابط الشرطي بين مختلف أوجه عملية التحديث الجارية للإقتصاد السعودي، إذ ما أن أصبح الهدف الملح فعلاً هو استقطاب الاستثمارات وتفعيل طاقات الإقتصاد السعودي، حتى بدأت الأمور تفرض نفسها بصورة طبيعية. فاستقطاب الإستثمار وخلق المشاريع وفرص العمل له مستلزماته وأهمها وجود إدارة حكومية فعّالة وسريعة الاستجابة، ومناخ جاذب للاستثمارات والشركات الدولية، واقتصاد تنافسي وشفاف، وموارد بشرية ماهرة، وإدارة غير مبذرة للموارد، وعمليات خصخصة واسعة، وسوق مالية متطورة، ونظام اتصالات وغير ذلك. وليس صدفة أن تكون كل هذه المسائل أصبحت في وقت قصير العناوين الكبيرة لورشة التحديث التي أطلقت في مطلع العام الماضي وهو ما يدل فعلاً على أن القيادة السعودية مدركة تماماً لما هو مطلوب ومصمّمة على تحقيق مستلزماته وفق ستراتيجية واضحة الأهداف والوسائل. ■

تحرير قطاعي الكهرباء والاتصالات من أبرز عناوين المرحلة المقبلة



كشف حساب الانفتاح

تضم الجردة التالية مجموعة الإصلاحات والمبادرات الانفتاحية التي أطلقتها الحكومة السعودية مؤخراً أو تعد لإطلاقها في وقت قريب والتي تظهر بوضوح الحجم الحقيقي للتحولات الجذرية الحاصلة.

فتح قطاع الغاز


الوزير سعود الفيصل


الوزير علي النعيمي

تمّ اختيار الشركات الدولية وتقسيمها إلى مجموعات وتخصيص كل مجموعة بإحدى المناطق الرئيسية لاستغلال الغاز. فقد أوكلت إلى شركة إكسون موبيل قيادة مشروعين محوريين: شمال الربع الخالي، ومنطقة البحر الأحمر وشمال غرب السعودية. أما المشروع المحوري الثالث (حقل الشيبة ومنطقة جنوب شرق الربع الخالي) فتقوده رويال داتش شل. والشركات الدولية التي تمّ اختيارها وتوزيعها على المشاريع المحورية الثلاثة فهي إكسون موبيل، رويال داتش شل، بريتش بتروليوم، فيليبس، أوكسيدنتال، ماراثون إنرون، توتال فينا إلف، كونوكو.

تقدّر الاستثمارات المباشرة التي يتوقع استقطابها إلى قطاع الغاز السعودي بنحو 25 مليار دولار (حوالي 94 مليار ريال سعودي). لكن المشروع بسبب ضخامته سيؤدي إلى نشوء عدد كبير من المشاريع والخدمات التابعة (خصوصاً في قطاع الطاقة) قد تستقطب أكثر من 150 مليار دولار وتؤدي بالتالي إلى خلق عشرات الألوف من الوظائف للسعوديين.

فتح قطاع الكهرباء


الوزير د. هاشم اليماني

من المتوقع أن يذهب القسم الأكبر من الغاز السعودي لتموين المعامل الحرارية القائمة أو تلك التي سيتم استحداثها في إطار زيادة الطاقة المولدة في المملكة وبالتالي تأمين الطلب المتوقع على الطاقة والذي يتوقع أن يرتفع (على أساس معدل النمو السنوي في الاستهلاك البالغ 4،5 في المئة سنوياً) إلى 70،000 ميغاواط مع حلول العام 2023 (مقابل طاقة متوفرة حاليا قدرها 23500 ميغاواط). وتقدّر الاستثمارات الجديدة التي تحتاجها المملكة لرفع طاقة التوليد إلى ذلك الحدّ بنحو 115 مليار دولار أي ما يقارب الخمسة مليارات دولار سنويا. ومن المتوقع لذلك أن يتحول قطاع الكهرباء إلى أكثر القطاعات السعودية استقطاباً للإستثمارات الأجنبية. وفي نطاق التمهيد لفتح القطاع للاستثمارات الأجنبية تتجه الإدارة السعودية إلى رفع الدعم عن استهلاك الطاقة الكهربائية، كما تمّ بالفعل تأسيس شركة موحدة للكهرباء ودمجت بها جميع الشركات الإقليمية. ويجري البحث حالياً في إقرار الإطار التنظيمي الملائم للقطاع وخصوصاً مشاركة القطاع الخاص المحلي والأجنبي في مجالي التوليد والتمويل والتوزيع.

خصخصة المناطق الصناعية

أعلنت الحكومة السعودية أيضا عن أنها بدأت الإعداد لخصخصة المناطق الصناعية في السعودية وذلك في إطار توفير إدارة أكثر فعالية لهذه المناطق بحيث يمكنها اجتذاب الاستثمارات الجديدة. وتستهدف الحكومة أيضا التخلي عن مزيد من المسؤوليات والأعباء التي لا جدوى من بقائها في النطاق الحكومي. ومن المتوقع أن تتم في البداية خصخصة المناطق الصناعية الجديدة المزمع إنشاء عدد منها على أن يتم لاحقاً خصخصة المناطق الصناعية القائمة. يبقى القول أن هذا الإصلاح المهم لقي موقفاً سلبياً من بعض أوساط الصناعيين اللذين يخشون أن تؤدي خصخصة المناطق الصناعية إلى إرتفاع كلفة الخدمات.

نظام جديد للسوق المالية


الشيخ حمد السياري

إجتاز مشروع القانون الجديد المراحل التحضيرية وبات من المتوقع إصداره في وقت قريب. وتقول مصادر مصرفية أن القانون الجديد سيمثل خطوة كبيرة على صعيد تطوير السوق المالية السعودية وتنظيمها وفق أحدث الأسس المتّبعة في بورصات الدول المتقدمة. ومن المتوقع أن يؤدي القانون إلى تعزيز دور البورصة في توفير التمويل للمشاريع وتوفير الشفافية وسبل مراقبة التعاملات وحماية المتعاملين والمستثمرين وعلى الأخص الصغار منهم. ويتوقع أن يؤدي القانون الجديد إلى زيادة التعامل بالأسهم وبالتالي رفع سيولة السوق وتحسين معدلات الاسعار عموما. وتعتبر بورصة الاسهم السعودية أكبر بورصات العالم العربي إذ تبلغ قيمة الأسهم المدرجة فيها نحو 60 مليار دولار.

نظام للإقراض السكني

قطع الإعداد له اشواطاً مهمة أيضاً ويتوقع أن يضع هذا النظام لأول مرة الضوابط الشرعية والقانونية على قيام البنوك بتمويل عمليات شراء المساكن لآجال طويلة من المواطنين. وتتوقع المصادر المصرفية أن يؤدي صدور النظام إلى فتح باب الإقراض السكني من المصارف التجارية على مصراعيه، الأمر الذي سيوجد مجالاً إضافياً كبيراً للمصارف لاستخدام سيولتها العالية في تقديم خدمة أساسية يعتبر توفرها من قبيل التحصيل الحاصل في الدول المتقدمة. ومن المتوقع أن يؤدي فتح الباب للإقراض السكني إلى تحريك سوق العقارات. وقد بدأت مصارف سعودية بالفعل تقديم خدمة تمويل شراء البيوت على نطاق محدود على أمل تطوير التجربة وتذليل العقبات القانونية وتوفير الموارد والآليات المناسبة لتطوير السوق.

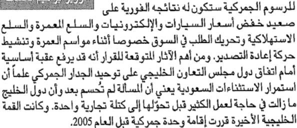
تنظيم قطاع التأمين


الوزير أسامة فقيه

لأول مرة في السعودية أصبح متوقعاً أن يصدر المجلس الاقتصادي الأعلى قريباً نظاماً شاملاً لمهنة التأمين في السعودية بما في ذلك قطاع التأمين الصحي الذي يتوقع فتحه للإستثمار الأجنبي. ومشروع التأمين الشامل أصبح في مراحله النهائية وهو معروض للمصادقة عليه من قبل مجلس الشورى. وفي

نطاق الاستعداد لصدور القانون أنجزت معظم المصارف السعودية استعداداتها لدخول هذا القطاع بقوة من خلال تحالف كل بنك مع شركة تأمين دولية سيتم تقديم منتجات التأمين (العادي أو الادخاري) من خلالها.

خفض الرسوم الجمركية


الوزير ابراهيم العساف

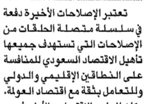
في تطور يُتوقع أن تكون له آثار بعيدة سعودياً وخليجياً قرّر المجلس الاقتصادي الأعلى في السعودية خفض الرسوم الجمركية العادية من 12 إلى 5 في المئة على كافة السلع المستوردة. لم يتناول القرار نحو 670 سلعة صناعية ستبقى حتى إشعار آخر متمتعة بالحماية ويخضع استيرادها لرسم 20 في المئة. وبرغم من الاستثناءات فإن الخفض الكبير للرسوم الجمركية ستكون له نتائجه الفورية على صعيد خفض أسعار السيارات والإلكترونيات والسلع المعمرة والسلع الاستهلاكية وتحريك الطلب في السوق خصوصا أثناء مواسم العمرة وتنشيط حركة إعادة التصدير. ومن أهم الآثار المتوقعة للقرار أنه قد يرفع عقبة أساسية أمام اتفاق دول مجلس التعاون الخليجي على توحيد الجدار الجمركي علماً أن استمرار الاستثناءات السعودية يعني أن المسألة لم تُحسم بعد وأن دول الخليج ما زالت في حاجة لعمل الكثير قبل تحوّلها إلى كتلة تجارية واحدة. وكانت القمة الخليجية الأخيرة قررت إقامة وحدة جمركية قبل العام 2005.

ولم يحدد قرار المجلس الاقتصادي الأعلى موعد البدء بتطبيق التعرفة الجديدة. السلطات تريد ربما إعطاء التجار فرصة لتصريف المخزون الحالي وهو ما قد يحتاج (حسب نوع السلعة) إلى ما بين ستة أسابيع (بالنسبة للسلع الغذائية) ونحو أربعة أشهر بالنسبة للسلع المعمرة والإلكترونية. وبدأ تأثير الخفض على الفور في السوق عندما بدأت شركات السيارات في طرح العروض الخاصة لتصريف المخزون الحالي وبالتالي تقديم تخفيضات تقارب الخفض الجمركي.

تشريع عصري للضريبة

تدرس الحكومة السعودية إصدار نظام جديد للضريبة يشكل إطاراً عصرياً للتكليف ويتجاوز بالتالي "الحسم الضريبي" الذي منح للاستثمار الأجنبي بموجب نظام الاستثمار الأخير والذي خفض الضريبة على الأرباح من 45 إلى 35 في المئة وسمح بترحيل الخسائر. ومعلوم أن الاستثمارات الأجنبية كانت في السابق تحظى بإعفاء ضريبي لمدة خمس سنوات لكنها مع انتهاء فترة السماح كانت تتعرض فجأة ودفعة واحدة لمعدل الـ 45 في المئة المرتفع حتى بالمقاييس الأوروبية. إضافة إلى ذلك لم يكن يسمح للشركات بترحيل خسائرها وبالتالي تغطيتها من أرباح السنوات التالية. وتحول العامل الضريبي إلى عامل طارد للاستثمار لأن الشركات كانت تعطي الإعفاء في السنوات الأولى من العمل عندما لا تكون تحقق ربحاً، حتى إذا ما بدأت تحقيق عائد على الإستثمار بعد السنة الخامسة كانت تجد نفسها عرضة لضريبة قاصمة.

ويتوقع أن يحدد النظام الجديد معدلات ضريبية جديدة على أرباح الاستثمارات الأجنبية والشركات. لكن ليس واضحاً إذا كانت السعودية ستعود إلى فرض ضرائب على المقيمين العاملين في المملكة وهي خطوة أثارت جدلاً عندما طبقت سابقاً. إذ أن هناك تيار قوي يدعو إلى الاستمرار بعدم تطبيق الضريبة على المقيمين، وفي الوقت نفسه أن تكون معدلات الضريبة الجديدة على أرباح الشركات الأجنبية أقل من المعدل الحالي (المخفض) وهو 35 في المئة.


الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي

أبرز الإصلاحات السابقة

تعتبر الإصلاحات الأخيرة دفعة في سلسلة متصلة الحلقات من الإصلاحات التي تستهدف جميعها تأهيل الاقتصاد السعودي للمنافسة على النطاقين الإقليمي والدولي وللتعامل بثقة مع اقتصاد العولمة. وكان المجلس الاقتصادي الأعلى أصدر في نيسان/ابريل من العام الماضي مجموعة قرارات تتعلق بتشجيع الاستثمار الأجنبي كان أهمها:

– فتح الباب أمام تملّك الشركات الأجنبية بنسبة 100 في المئة لإستثماراتها ومشاريعها في جميع القطاعات باستثناء بعض القطاعات الحساسة أو التي ما زالت غير جاهزة والتي تمّ إدراجها على لائحة استثناءات سميت "اللائحة السلبية".

– أصبح في إمكان الاستثمار الأجنبي المرخّص له الحصول على كافة المزايا المقدّمة للمؤسسات السعودية في مجال الحصول على القروض الميسرة من الصناديق المتخصصة بينما كان هذا الأمر مشروطاً في السابق بوجود شريك سعودي يملك 25 في المئة على الاقل من المشروع.

– أصبح في إمكان الشركة المستثمرة تأمين الإقامة لمستخدميها وموظفيها الأجانب وكفالتهم على مسؤوليتها فالتغت بذلك حاجتها للتعامل مع كفيل سعودي.

– أصبح في إمكان الإستثمار الأجنبي امتلاك العقارات اللازمة لاستثماره من دون أي قيد.

– تمّ إلغاء إعفاء أرباح أول خمس سنوات من الضريبة لكن جرى في الوقت نفسه خفض الضريبة من 45 إلى 35 في المئة.

– تمّ إنشاء الهيئة العليا للسياحة بهدف التخطيط لتطوير القطاع السياحي في المملكة السعودية وترويجه في الداخل والخارج. وجاء القرار بعد قليل من فتح باب العمرة إلى الأماكن المقدّسة في مكة والمدينة دون تحديد أعداد المعتمرين أو تخصيص حصص للبلدان. وتتوقع السعودية أن يؤدي فتح الباب لأداء العمرة إلى تدفق 4 ملايين زائر إضافي للبلاد سنوياً.

التمهيد لتحرير قطاع الاتصالات


خالد الملحم

في خطوة تستهدف التمهيد لطرح قطاع الاتصالات للبيع من القطاع الخاص قرر المجلس الاقتصادي الأعلى إنشاء هيئة عامة للاتصالات، وتم تعيين المهندس محمد جميل أحمد الملا محافظاً لهذه الهيئة. وفي إطار الخطة نفسها تمّ أيضا تعيين السيد خالد الملحم رئيساً تنفيذياً لشركة الاتصالات السعودية التي تمر حالياً في ظرف دقيق يتعلق بالتمهيد لخصخصتها من خلال إعادة هيكلتها الشركة ووضع هيكل جديد لاسعار المكالمات بهدف تسهيل تكامل الشركة بقطاع الإنترنت وخدمات التجارة الإلكترونية والصيرفة على الإنترنت. ترافقت هذه الإجراءات مع أنباء عن اعتزام شركة الاتصالات خفض رسوم التأسيس من 800 إلى 400 ريال ورسم التخابر بالدقيقة إلى 50 هللة وإلى 25 هللة خارج أوقات الذروة. (كان رسم التأسيس بدأ بـ 10،000 ريال (2700 دولار) قبل خفضه إلى 3500 ثم إلى 1500 ثم إلى 800). وفي إطار التحضيرات نفسها تواصل الشركة خطة التوسع في خدمات الهاتف الجوال والثابت وإضافة خدمات جديدة كما أنها تعد لدخول قطاع الإنترنت كمزود رئيسي.■


We light up your way
الانارة السعودية
Saudi Lighting
شركة الانارة السعودية المحدودة
Saudi Lighting Company Ltd.

وزير الاتصال وحقوق الإنسان في تونس

معاوي: الاهتمام بالمشرق العربي سياحياً وتجارياً

صلاح الدين معاوي، من الإعلام إلى الإعلام. درس الحقوق لكن شغفه بعلوم الاتصال والإعلام جعله يتجه نحو الصحافة. تولّى مناصب عدة في قطاع الإعلام التونسي كاتباً ورئيس تحرير ومسؤولاً عن الإذاعة والتلفزيون ووكالة الاتصال الخارجي وغيرها، وآمن بحركة التغيير في العام 1987 فاختاره الرئيس زين العابدين بن علي مستشاراً.

تأثّر بوكالة الاتصال الخارجي وأثّر فيها وحولها إلى مؤسسة ذات وهج، قبل أن يختاره الرئيس التونسي وزيراً للسياحة في وقت كان هذا القطاع يحتاج إلى جرعات من التسويق والترويج والاتصال.



وإذا كان عهد التغيير أعطى إشارة الانطلاق للسياحة الصحراوية وهيّأ لها ظروف الدعم والمساندة، فلا أحد ينكر الدور الفاعل الذي قام به صلاح الدين معاوي لجعل السياحة الصحراوية علامة فارقة في المنتوج السياحي وقيمة مضافة للسياحة الراقية.

تسلّم مؤخراً حقيبة تضمّ وزارات عدة ذات حساسية مفرطة: فهو مكلّف بحقوق الإنسان وبالاتصال (الإعلام) وأثبت براعة في التعاطي مع هاتين المسألتين لشرح موقف تونس في احترامها لحقوق الإنسان وحرية الصحافة وللردّ على بعض الحملات المتجنية، وهو إلى ذلك وزير مسؤول عن العلاقات مع البرلمان.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الوزير معاوي أثناء مشاركته في مؤتمر وزراء الإعلام العرب في بيروت في حوار تحدّث خلاله عن العلاقات التونسية الدولية والعربية وعن التوجّهات في التعاطي مع الصحافة وفن الاتصال. هنا أبرز ما جاء في الحوار:

مفهوم حقوق الإنسان

كان من الطبيعي أن يبدأ الحوار بالسؤال عن مسألة حقوق الإنسان والحريات في ضوء الموقف الفرنسي وموقف منظمة حقوق الإنسان، فأسهب الوزير معاوي وقال:

"موضوع حقوق الإنسان ظاهرة دولية ثمة تركيز عليها من جانب المنظمات غير الحكومية والمجتمع الدولي. وهذه الظاهرة التي لا يمكن تجاهلها هي وليدة عالم جديد تسوده قيم جديدة تتحرك بآليات دولية جديدة، جعلت حقوق الإنسان إيديولوجيا العصر الجديد بعد انهيار الإيديولوجيات التقليدية والشيوعية وتحوّل العالم إلى ما يشبه البلد الواحد.

وهذا الواقع الجديد الذي يثير أحياناً مزايدات ومشاحنات بين الدول والمنظمات، ينبغي أن نتفاعل ونتعامل معه وأن نحرص على أخذ مكانتنا في هذا العالم. ونحن نؤمن بالحرية والديمقراطية وحقوق الإنسان، ومنذ أكثر من 10 سنوات بقليل انطلقنا في تونس ببناء مجتمع ديمقراطي تعددي يؤمن بهذه القيم ويؤسس لمنظومة حقوق الإنسان الشاملة التي لا تنحصر فقط بالحقوق السياسية، بل تشمل أيضاً الحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية. ومن هذا الجانب، لنا ما نفتخر ونعتز به. فقد تمكّنت تونس وخلال فترة زمنية قياسية، الخروج من أزمة خانقة، وبناء مجتمع متضامن ومتوازن ومتقدم ويحقق نسب نمو عالية جداً ويتمتع بظروف اجتماعية متوازنة تكاد تكون نادرة".

وأضاف الوزير معاوي: "نحن نتعرّض من وقت إلى آخر لبعض المواقف من بعض المنظمات غير الحكومية، ونتعرض لانتقادات غالباً ما تنطوي على تجنٍ ومغالاة لأن هناك من ينظر من زاوية محدودة جداً ويركّز اهتمامه على جوانب ومشاكل لو وضعناها في إطارها الصحيح، وبصورة موضوعية، لبدت مشاكل صغيرة تحصل في كل المجتمعات ولا يجوز إعطاؤها هذا الحجم من التضخيم المتعمّد. ونحن لا ننكر أننا في بداية

الطريق نحو مجتمع يسوده القانون والمؤسسات، وهذا طريق طويل. فالديمقراطيات العريقة التي تتبجّح باحترامها القوانين وراءها قرون من الممارسات، بينما نحن وراءنا عقد فقط، وخلف هذا العقد موروث قديم من التخلف والفقر وكل أسباب الاستبداد الاستعماري. فكيف يُراد من هذا البلد الناشئ أن يخطو في 10 سنوات ما خطته بلدان أخرى في قرون؟ وكيف يُحكم علينا بهذه القسوة وبمعايير تعميمية إذا صحّ التعبير؟ وكيف يمكن أن يحصل ذلك من دون أن يمس بمصداقية من يطلقون هذه المواقف؟".

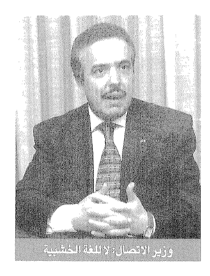
وتابع قائلاً: "ومع ذلك لا ننكر أن ثمة مشاكل مطروحة ونسعى إلى معالجتها ولا نقلّل من قيمتها، لكننا نضعها في إطارها ونسعى لأن لا تحجب عنا ما يحصل من إنجازات تحققت في فترة لا تتعدى العشر سنوات، ولما تُشنّ علينا حملات هوجاء بسبب صحفي لم يأخذ جواز سفر أو ناشط حقوقي وقع في مناوشات مع الشرطة، فهي مشاكل يمكن معالجتها.. أما أن يتمّ تصوير ذلك وكأننا في جحيم فهذا أمر غير موضوعي ووراءه الكثير من النوايا السيئة.

المثل الفرنسي

نحن لا ننكر وجود مشاكل قد تحصل وإذا حصلت فينبغي وضعها في إطارها الطبيعي على قاعدة المثل الفرنسي: "الشجرة يجب أن لا تغطي الغابة" والمشكلة العابرة لا يجوز أن تغطي إنجازات كبيرة نعتز بها. نحن نريد أن نتحاور في المشاكل التي قد تقع، ولكن نريد أن يكون الناس على بيّنة من النهضة الشاملة التي نحققها.

بالفعل نشعر بالضيق والقلق والظلم عندما تتمّ محاسبة تونس بشدة وقسوة على أشياء هي في النهاية جزئية وهامشية. هي مشاكل موجودة لكنها لا تبرر هذه الحملات وهذا التشهير، ولا تبرر تقديم هذه الصورة التي لا تمت إلى الواقع بصلة.

نحن في تونس نعرف هذا العالم والقيم الرائجة فيه ونرغب في الانصهار به على قاعدة الإقرار ما تقوم به تونس. فنحن نبني مستقبلاً للأجيال المقبلة بخطى ثابتة ووفقاً لستراتيجية واضحة. ونحن على الطريق والنهج نفسه منذ حركة التغيير من أجل نهضة تونس وتكريس حقوق الإنسان بمفهومها الشمولي، فما جدوى أخذ الجانب السياسي من حقوق الإنسان؟ وهل يمكن أن نكون ديمقراطيين وأحراراً ونتعاطى



وزير الاتصال: لا للغة الخشبية

انتخابات تعددية حرة ونحن في الفقر والجهل؟ ومع ذلك لا نقول أنه لا مجال للديمقراطية إلا بعد أن نتقدّم؟

نقول أن هذا عمل متوازٍ، نتقدم على كل الأصعدة وفي الوقت نفسه وحسب إمكانياتنا وظروفنا. نحن لنا ثقة في بلدنا ونسعى بكل ما أوتينا لتصحيح هذه الأفكار الخاطئة وتوضيح الصورة الحقيقية من دون استخدام لغة ما يسمى اللغة الخشبية أو اللغة الانتصارية فنقول مثلاً بأننا أفضل بلد ولا وجود للمشاكل.. الخ.

المقياس الأوروبي

■ **انطلاقاً من موضوع فرنسا وفي ظل بروز ألمانيا كشريك أساسي لتونس تجارياً وسياحياً، يتردّد أن ثمة خللاً في العلاقات التونسية الفرنسية، ما صحة ذلك؟**

□ دعني أخالفك هذا الاعتقاد الخاطئ، فليست هناك أية مشكلة أساسية مع فرنسا، قلت في الأساس أن ما نواجهه من حملات في بعض الأحيان نابعة من أجواء طاغية في مجتمعات غربية عدة لا يمكن أن نفسره كأنه نتيجة لإرادة سياسية حكومية فرنسية. من ناحيتنا لا نعطي هذا الجانب الحقوقي بُعداً ثنائياً بيننا وبين فرنسا. فالمصالح بين تونس وفرنسا أقوى بكثير من أن تعكرها مثل هذه الأجواء الناتجة من المجتمع المدني.

■ **قصدت بسؤالي بشكل خاص الجانب الاقتصادي من العلاقات التونسية - الفرنسية؟**

□ كما قلت العلاقات مع فرنسا لم تتأثر حسب المؤشرات الاقتصادية بما يقع على الساحة الحقوقية إذا صحّ التعبير. ففرنسا تبقى أول شريك اقتصادي لتونس، وتبقى في المقدمة أمام الكثير من الدول الأوروبية بما في ذلك ألمانيا، ولكن نسعى إلى علاقات متوازنة مع كل البلدان الأوروبية، لا سيما تلك التي لنا معها رصيد وتجربة وتقاليد تعاون قديمة. وفي النهاية علاقاتنا يطغى عليها الطابع الأوروبي الشامل، فلنا اتفاقية شراكة مع أوروبا تعطي لعلاقاتنا كامل وظائف الاقتصاد الأوروبي. فعلاقاتنا اليوم تقاس بالمؤشرات الأوروبية وليس القطرية، أما ألمانيا فتبقى من أهم الشركاء فهي الجنسية السياحية الأولى (مليون سائح في العام 2000) وتشكّل حجر الزاوية بالنسبة إلى السياحة التونسية. وكذلك لنا جسور متينة مع ألمانيا وتجارب عريقة في مجال الصناعة التصديرية لا سيما النسيج. وفي النهاية نحن نسعى إلى تنويع علاقاتنا الاقتصادية ونضعها كلها في إطار الاتحاد الأوروبي.

الترويج عربياً

■ **لتونس نجاح محقق على أكثر من صعيد، سواء لجهة تعزيز مناخ الاستثمار أو التصدير أو الانفتاح على الأسواق الأوروبية. ومع ذلك يُشار إلى نقص في الترويج لتونس سياحياً وتجارياً باتجاه المشرق العربي، ما هي توجّهاتكم في هذا الشأن؟**

□ عدم التوازن بين علاقاتنا مع أوروبا وعلاقاتنا مع الوطن العربي ليس ظاهرة تونسية فقط، فالاقتصاديات البينية العربية ضعيفة جداً بالنسبة إلى تعاملها مع المجموعات الأخرى الأوروبية أو الأميركية أو الآسيوية. وهذا الواقع يدفع لإيجاد وعي لقيام سوق عربية مشتركة تكون إطاراً لدعم التبادل البيني، فالوضع القائم يشكّل عائقاً أمام تقدّم الشعوب العربية في وقت تتاح أمام العرب فضاءات قومية ستراتيجية تفسح في المجال أمام الرقي والتقدم. من هنا أعتقد أنه لا يجوز أن تُلام تونس لأن كل علاقاتها مركزة على أوروبا، بل يجب أن نلام جميعاً كبلدان عربية لأننا لم نتمكّن من إقامة فضاء اقتصادي تجاري نستطيع أن ننمو في كنفه ومن خلاله.

ولكن، يبقى السؤال هو: كيف يمكن أن نوازن أكثر وتكون لنا علاقات عربية أفضل تقلّص على الأقل الهوة القائمة في التبادلات العربية؟ هذا السعي هو أحد ثوابت تونس في كل المجالات. وأذكر يوم كنت وزيراً للسياحة كان هاجسنا الأول اقتحام الأسواق العربية سياحياً، ولم يكن ذلك نابعاً من رغبة في تنويع السيّاح أو استقطاب فئة ذات إنفاق



أعلى، بل كان نابعاً من واقع غير معقول، هو أن بلداً سياحياً كتونس يستقطب زواراً من كل أوروبا وليس فيه زائر عربي. لذا رأينا أنه لا يجوز أن تبقى تونس مجهولة كجهة سياحية لها مقوماتها ولها بنيتها السياحية، وبالتالي كان توجّهنا اقتحام الأسواق العربية، ولكن للأسف واجهنا صعوبات كثيرة، لأن السوق غير مهيأة وغير منظمة ويصعب التعامل معها.

أما على الصعيد التجاري فلنا توجّه أكيد في هذا المجال، ونسعى إلى إبرام اتفاقات لإقامة مناطق تجارة حرة مع العديد من البلدان العربية ونمضي قدماً وتباعاً في هذا الاتجاه. ونحن حريصون على توطيد علاقاتنا الاقتصادية والتجارية مع الوطن العربي، إلا أننا، وبصراحة، لم نوفّق بعد في تحقيق ما نبتغيه.

التعريف الشامل

■ **ربما الترويج سياحياً في المشرق العربي بات أكثر سهولة بعدما امتلكت تونس مؤخراً منتجاً سياحياً يلائم الأسواق العربية؟**

□ هذا صحيح، تبيّن لنا أسباب عدم استقطابنا السيّاح العرب. فعندما انطلقت تونس في سياحتها كان ذلك على أساس سياحة بحرية موجّهة أساساً نحو الأسواق الأوروبية، وأنتجنا بنية تحتية فندقية تلائم تماماً النمط الأوروبي. وبالطبع هذا المنتج لا يستهوي السائح العربي الذي إذا قصد تونس وجد نفسه غريباً ولا ينسجم مع عادات وتقاليد هذا الفضاء السياحي الغربي. ولكن منذ سنوات طورنا ونوّعنا المنتج السياحي وأنشأنا جيلاً جديداً من الفنادق التي تستجيب لحاجات السائح العربي. ومن هذا المنطلق توجّهنا إلى الأسواق العربية وبدأنا التعريف حيث اصبح توجّهنا عربياً أكثر جدوى من قبل.

■ **وزارة الإعلام في العالم العربي مهمتها تقليدياً مهمة سياسية. وفي السابق جعلتم السفارات تروّج لاقتصادكم على الطريقة العالمية. فهل ستحصرون همكم كوزير للاتصال في الشأن السياسي؟ أم ستكون لكم إطلالات أخرى اقتصادية وغير اقتصادية؟**

□ قطعاً الناحية السياسية فقط لا تعطي صورة عن البلد، والسياسة ليست المدخل المناسب في اعتقادي. هناك مجالات عدة مثل العلاقات الاقتصادية، الاتصال بين رجال الأعمال، التعريف بمناخ وفرص الاستثمار.. هذا إلى جوانب أخرى كالثقافة وهو جانب مهم جداً. فما يشدّك إلى بلد ما هو جوانبه الثقافية والحضارية. عملنا سيركّز على كل النواحي المتعلقة بالحياة العامة كالاقتصاد والثقافة والسياحة والفن، فنحن نعيش في محيط له ثقافته وفنونه. إن الاقتصاد الحديث يحتّم علينا تجنّب التعريف المباشر كأن أقدم نفسي كبلد ناجح حقق منجزات وله مواصفات عظيمة، إنه أسلوب Propaganda غير مجد وقد يكون مسيئاً، فالاتصال الناجح هو الذي يعطي الصورة الواقعية والشاملة بأسلوب متواضع وبعيد عن الشعارات الجوفاء التي غالباً ما يكون لها مردود عكسي.

■ **هذا هو الواقع، إذ أن الخطاب البسيط والمتواضع هو الأنجح على كل المستويات. أليس كذلك؟**

□ الاتصال هو علم ويستند في الأساس على النسبية. فليس هناك شيء قطعي ولا وجود لحقيقة قائمة بذاتها ومطلقة. الدنيا ليست سوداء وليست بيضاء، هي ألوان قوس قزح، والاتصال يقوم على توظيف هذه الألوان لرسم اللوحة الجميلة. فالتوجّه الاتصالي بلغة خشبية عصماء أعتبره غير مجد وغير علمي ولا يمتّ إلى هذا العلم بصلة.

العلاقات العربية

■ **على صعيد العلاقات العربية، المعروف أنه بعد حرب الخليج حصل نوع من الضباب العابر بين تونس والبلدان العربية لا سيما البلدان الخليجية، واستطاعت تونس في فترة قصيرة وببراعة إعادة الأجواء إلى ما كانت عليه، ولكن يتردّد أن ثمة بعض الشوائب التي تعتري العلاقات التونسية – الكويتية. فهل هذا صحيح؟**

□ ليست هناك شوائب. بالفعل حصل سوء تفاهم مع الكويت إثر حرب الخليج، وحسب اعتقادي وتقييمي حصل سوء فهم لموقف تونس، لكن هذا الأمر تجاوزناه بالتأكيد وعلاقاتنا الآن طيبة ومميزة ولا سيما في مجال السياحة، فهناك استثمارات كويتية مهمة في تونس وهناك مشاريع مشتركة مختلفة.

■ **ماذا عن لبنان؟ فالعلاقات الاقتصادية والتجارية ليست بحجم العلاقات التاريخية القديمة. وهناك اتفاق قديم لم يحقق أي تقدم، هل تعتقد أن زيارة الرئيس اللبناني إلى تونس ومشاركة الرئيس التونسي في القمة الفرنكوفونية ستسهم في دفع هذه العلاقات؟**

□ تبادل الزيارات بين رؤساء الدول يعطي دفعاً للعلاقات، ولكن بالفعل العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين هي دون ما نشعر به نظراً لقرب الصلة بيننا وما تتّسم به هذه الصلات من تجانس وتقارب، وهو أمر يعود ربما لجذور تاريخية قديمة وهذا الرصيد العاطفي – إذا جاز التعبير – يشكّل أساساً صالحاً للتعاون الاقتصادي المحدود والذي يعود في اعتقادي إلى الظروف الخاصة التي تحيط بلبنان والتي لا تسمح له بإقامة علاقات قوية مع البلدان العربية. ولكن هناك بوادر مشجّعة تشير إلى أن لبنان آخذ في تجاوز هذه الظروف وسنسعى إلى تطوير هذه العلاقات وتعزيزها بعلاقات مصالح تعطيها الديمومة.

لبنان وتونس إعلامياً

■ **عندما كنت وزيراً للسياحة أعلنت عن فتح مكتب للسياحة في بيروت ولكن فُتح هذا المكتب في دبي. وخلال وجودك الآن في وزارة الاتصال هل ترى أن بيروت تلعب دوراً ما؟**

□ تصحيحاً للواقع، عندما كنت وزيراً للسياحة قلنا أن فتح خط مباشر بين لبنان وتونس فرصة طيبة، ولكن عندما أعددنا

الدراسة حول الجدوى وإمكانات الجذب السياحي جاءت النتيجة موضوعياً، لصالح دبي، ويبقى أن نتطلع إلى أن يكون لنا وجود أقوى في بيروت. صحيح هناك عواطف ومشاعر، لكن صورة تونس غير ناضحة لدى اللبنانيين والعكس صحيح، ولكن لم يعد وارداً الآن أن يكون لنا مكتب في بيروت لأن تونس لم تعد تشجع الإعلام المباشر، ولكن من الضروري تشجيع التعاون الإعلامي بين البلدين فيكون لمؤسساتنا الإعلامية مراسلون في بيروت، فإذا لم أتمكّن من فتح مكتب للسياحة فأعتقد أن التعاون في مجال التبادل الإعلامي هو أكثر أهمية ويتطلّب تبادل الزيارات واتخاذ مبادرات، وأنا شخصياً سأسعى لتكريس هذا التعاون مستقبلاً. ومن جانب آخر، أعتقد أن التجربة الإعلامية اللبنانية رائدة في العالم العربي وشغلنا الشاغل في تونس تطوير الإعلام لأننا لسنا راضين عن وضعه ومستواه ورئيس الدولة حريص شخصياً على تحقيق نقلة نوعية في هذا القطاع. ومن الضروري دعم التكوين الصحفي في كل المجالات، وسيكون لي اتصال وتعاون مع وزير الإعلام اللبناني الأستاذ غازي العريضي لإرساء تعاون في هذا الاتجاه.

الاتصال غير الإعلام

■ **كانت هناك في تونس وزارة إعلام وتوقفت لسنوات، والآن اتخذت اسماً ومفهوماً جديدين. هل في نيتكم إعادة هيكلة الوزارة وتجميع الأجهزة المعنية بالاتصال؟ وهل سيكون هناك تعاط جديد مع الإعلام الأجنبي؟**

□ دور وزارة الاتصال اليوم يختلف عما كنا نسميها وزارة الإعلام، فلا دور لها كرقيب وكمتدخل يومي في عمل مختلف الوسائل، بل الدور هو أخذ المبادرات لرفع المستوى وفتح مصادر الخبر الإعلامي وتسهيل أعماله، ودعم المؤسسات الإعلامية. وبالتالي فإن أداءنا يختلف عما كان عليه سابقاً ويشمل كل جوانب الاتصال الداخلي والخارجي. وأعتقد أننا في مرحلة انتقالية، والهيكلة القديمة لا زالت قائمة ونحن نعالجها لتتلاءم مع المهام الجديدة، لذا فالأمر المهم أن تكون هناك ستراتيجية اتصالية جديدة تعتمد معايير وأنماطاً مختلفة من التحرّك ومن الخطاب الإعلامي ليكون أكثر نفاذاً. ■

حاوره بهيج أبو غانم وحسين فواز



رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية

الجيلاني: أنصح بدخول تجربة الشراكة الاوروبية

لم تكن نظرة رجال الأعمال في تونس العام 1995 إثر توقيع اتفاقية عقد الشراكة مع الاتحاد الأوروبي نظرة إيجابية، إذ بدا من الصعب بعد عشرات السنوات من الحماية التواجد في السوق مع منافسة أقل ما توصف به أنها ليست بالسهلة مع البضاعة الأجنبية، إنما ساهم الحوار المفتوح مع الحكومة وبين رجال الأعمال ضمن اتحاد غرف الصناعة والتجارة بإزالة التحدي القائم، وحوّل التخوف إلى نقطة قوة. وجاء رفع الحماية تدرجياً وحسب القطاعات، التي تم تصنيفها في أربع فئات. وقد مُنحت المؤسسات في تونس مهلة راوحت بين 5 و8 و12 سنة لتحسين أدائها. ويصل حجم التبادل التجاري حالياً بين تونس والمجموعة الأوروبية إلى 6,4 مليارات دولار.

تونس والتجربة الأوروبية

ومنذ توقيع الاتفاقية فُتحت أمامنا يقول رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية **هادي الجيلاني** حرية تصدير المنتجات التونسية إلى السوق الأوروبية و60 في المئة من البضائع في الوقت الراهن، تتدفق إلى تونس من دون أية حماية و40 في المئة لا تزال تتمتع بالحماية حتى العام 2007 على أن يصار كذلك إلى رفعها تدريجياً، وذلك كونها من القطاعات الحساسة أو فيها مواطن عمل كثيرة أو أنها قطاعات لا زالت عاجزة عن المنافسة. "يمكن القول أن الأمور انطلقت الآن في مسارها السليم لأنها مكّنت المؤسسة التونسية والقوى الاقتصادية في البلاد من مراجعة سلوكها وقوانينها وآلية تعاطيها مع السوق، كما ساعدتها على تغير مفهوم السوق التي كانت مقسومة في البداية بين سوق داخلية وسوق تصدير، في حين لا تمييز حالياً بينهما. وقد أصبحت الاتفاقية مع المجموعة الأوروبية صفقة رابحة لأننا اليوم نتمتع باقتصاد حي ومتألق وقادر على المنافسة".

وحدّد **الجيلاني** المزايا التفاضلية للصناعة التونسية قائلاً: "**أولاً**، الميزة الجغرافية نظراً لقرب تونس من القارة الأوروبية، إذ يفصلنا عن أقرب عاصمة أوروبية وهي روما 24 ساعة بالنسبة

للبضائع المشحونة بحراً وساعة واحدة جواً، والأبعد ساعتين أي باريس ولندن وألمانيا، وهي الأسواق التقليدية للإنتاج التونسي. وثانياً، توافر بعض المنتجات التقليدية التي بتنا نقدمها بطريقة مختلفة وبصورة أفضل. ومنذ القدم، نصدّر التمور والغلال وفق عاداتنا وتقاليدنا التونسية، لكن الفرق أن الكميات تغيّرت وصيانة المنتج تبدّلت حيث طرأت تقنيات التغليف الحديثة".

وعن المواصفات والمقاييس المعتمدة في الصناعة التونسية قال **الجيلاني**: "نحن لا نعتمد مواصفات خاصة بالمستهلك التونسي فقط، بل بالمستهلك في العالم، لذا منذ البداية أردنا أن تكون مواصفات المنتج التونسي مطابقة للمواصفات العالمية لتقديم منتج مميّز ومقبول في الأسواق الأجنبية. "وكلنا يعلم اليوم أن الحماية الموجودة في العالم المتقدم ليست حماية كميات أو حماية جمركية بل مواصفات".

حسنات التأهيل

وعن عملية التأهيل شرح بأنها "واجهت بعض الاعتراض من قبل مجموعة من رجال الأعمال حيث أن شؤون المؤسسة من المقدسات ولا حاجة فعلية للصيانة أو التأهيل. لكن ما برحت أن تداركت بعض الشركات الأمر، وتم اختيار 109 شركات من قبل اتحاد التجارة والصناعة والحكومة موزعة على مختلف الولايات التونسية سواء بصورة عفوية أو موجهة. وقد زادت حصة هذه الشركات جراء عملية التأهيل في التصدير بنسبة تقدر بـ 13 في المئة، مقابل انخفاض في التكلفة راوح بين 10 و15 في المئة. لكن نجاح التأهيل لا يخفي بعض السلبيات باعتبار أن التجربة فريدة من نوعها. ودأبنا على تطوير متواصل لعملية التأهيل والأمور اليوم تسير بطريقة سليمة. ومن أهم عناصر النجاح كان الانسجام واللحمة والحوار الشفاف والمستمر بين القوة التنفيذية أي الحكومة، والقوة التمويلية أي البنوك، والقوة المنتجة أي رجال الأعمال، والكل متّجه في المسار نفسه وبانسجام تام".

وأضاف: "بلغ عدد المؤسسات التي دخلت في عملية التأهيل نحو 1782 مؤسسة حتى أواخر نيسان/ أبريل المنصرم من بين 4000 مؤسسة مطروحة على جدول عملية التأهيل. فلدى نصف المؤسسات القدرة على التواجد والتألق في المستقبل، ويمكن القول أنها العمود الفقري في الاقتصاد التونسي.

إنما المهم اليوم هو تأهيل الصناعة المحلية حتى لا تزاحم الصناعة التقليدية الأجنبية المنتج التونسي في تونس لأن السائح مثلاً لا يشتري الصناعة التقليدية اللبنانية في تونس، بل يأتي إلى تونس لشراء الصناعة التقليدية التونسية ولذلك الأولوية المطلقة لهذا العمود الفقري الصناعي، الذي لديه أكثر من 20 موطن عمل صناعي متنوع".

وعلى ماذا اقتصرت مساعدة الحكومة؟ مساعدة الحكومة في بداية عملية التأهيل، تابع **الجيلاني**، "كانت في تمويل دراسة مشروع التأهيل بنسبة 70 في المئة كحد أقصى من كلفتها الإجمالية أي ما يعادل 13 إلى 15 ألف دولار، ما أدى في المقابل إلى إنشاء مكاتب دراسات بعدما كنا نعاني من مشكلة استيعاب أصحاب الشهادات وأفسحنا المجال لدخول مكاتب الدراسات العالمية إلى تونس لكن مع شركاء من تونس، وشرط أن يكون أكثرية الخبراء أيضاً تونسيين، وساهم ذلك في إمكانية تحديد الكلفة بعدما كان متعذراً في السابق، فيما قدمت المجموعة الأوروبية من ضمن عقد الشراكة إعانات فنية. كما قدمت الدولة التونسية تمويلاً من دون مقابل بنسبة 20 في المئة من تكلفة التأهيل".

وبالنسبة لليد العاملة، "دخلنا بحوار مع العمال وليس بصراع وأقنعناهم أن العمل هو عمل جماعي والمهم أن نخلق فرص عمل أكثر لتثمر نتائج إيجابية. وهذا مهم على صعيد المجموعة الوطنية.

دعم الاقتصاد التونسي

وعن ستراتيجية ترشّحه لرئاسة الاتحاد، أشار إلى أن تونس تقع في محيط داخلي إقليمي وعالمي. داخلي هو تونس، الإقليمي هو الاتحاد المغاربي كذلك الأورو- متوسطي يعني القوى الأوروبية وكل البلدان المجاورة في البحر الأبيض المتوسط. وهذه القوة الأورو- متوسطية هي في مزاحمة شرسة مع قوة أجنبية عالمية هي الولايات المتحدة ومجموعة النفتا.

"نحن في مرحلة نجهد فيها لتوفير كل إمكانات التألق للاقتصاد التونسي. إما أن ننجح أو نخفق ولا أريد لمواطني تونس أن يصبحوا مجرد مستهلكين للبضاعة الأجنبية ولا حتى لتفكير غيرنا. لنا تفكيرنا الخاص ويجب أن يكون لدينا تصور وأن نساهم بتشكيل واحد لإقناع كل الناس الذين نتعاون معهم بهذه المسيرة التي نحن ماضون بها".

وحول كيفية تفعيل التجارة العربية البينية اعتبر **الجيلاني** أن الحقيقة يجب أن تقال، هناك شيء أساسي تتمحور حوله العلاقات التجارية، وهو الاقتصاد والسياسة. إذا أردنا أن نخلق تفاعلاً بين الاقتصاد والسياسة يجب أن يسير الاثنان في الاتجاه نفسه. ومن جملة الأمور السلبية التي جعلت الاقتصاد العربي لا ينتفع من التبادل العربي- العربي إلا بنسبة 5 في المئة، فهو انعدام ثقة المواطن العربي ورجل الأعمال بالسوق العربية، وذلك لأن التفاعل وصيغة تعامل القيادات السياسية في بعض الحالات تستخدم السلاح السياسي ضد الاقتصاد. عندما يقع سوء تفاهم بين المسؤولين السياسيين داخل العالم العربي، فإن أول إجراء يتم اتخاذه هو إقفال الحدود، وهذا ما يجب أن يتغير إذا أردنا أن نخلق سوقاً عربية بمفهومها الكامل، وأن تصبح في مدة قصيرة أي في غضون 10 أو 15 سنة سلاحاً اقتصادياً قوياً. وما يحصل اليوم، إن أي رجل أعمال عربي، لا ينفق المال لتسويق منتجه في الأسواق العربية، بل تحولت عملية التسويق إلى عملية ظرفية وليس ستراتيجية. والعملية الظرفية لا تحقق أرقاماً مهمة ومن يدرك هذا الواقع بالفعل هي القوى الأجنبية. يدركون تماماً، أنه حين تتّحد الدول العربية وتخلق سوقاً عربية هناك مجال للنمو ولخلق الثروات واستيعاب كل الطاقات في كافة الميادين حتى في مجال السياسة.

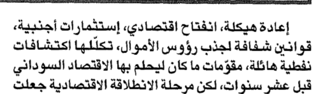
وانطلاقاً من تجربة تونس مع المجموعة الأوروبية، نصح **الجيلاني** في الختام الدول العربية الأخرى والدول النامية بتوقيع اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي "وسبق وعبرت عن إيجابيات هذا العقد وأشجع تلقائياً وبكثير من الإيمان على التوقيع إنما في ظروف جيدة، وأن يرافق ذلك بالطبع عملية تأهيل وليس فتح الحدود بصورة عشوائية وأن تكون عملية تكاملية. وكانت الاتفاقية مع تونس رابحة لأننا هيأنا لها الأرضية الملائمة".

وعن فرص التعاون التجاري بين لبنان وتونس، أوضح بأن الانطباعات الأولى تدل على إمكانية التعاون في قطاع الأدوية والقطاع السياحي والقطاع المصرفي والخدمات بصفة عامة والمواد الغذائية ومواد البناء. كل هذه المجالات لها مستقبل والمؤكد أن إمكانية التفاعل والتعامل بين الاقتصاد اللبناني والاقتصاد التونسي كبيرة جداً، إضافة إلى الإمكانيات المتوفرة لاقتصاد البلدين معاً في بلدان أخرى. ■

على إيقاع النفط وانحسار الحرب في الجنوب

السودان يقرع طبول الإستثمار

وزير المالية والإقتصاد عبد الرحيم حمدي: نحوّل المشاكل إلى فرص



إعادة هيكلة، انفتاح اقتصادي، إستثمارات أجنبية، قوانين شفافة لجذب رؤوس الأموال، تكلّلها اكتشافات نفطية هائلة، مقوّمات ما كان ليحلم بها الاقتصاد السوداني قبل عشر سنوات، لكن مرحلة الانطلاقة الاقتصادية جعلت ذلك واقعاً ملموساً، انعكست نتائجه المباشرة نحو 10 مليارات دولار من الاستثمارات الأجنبية خلال السنوات الثلاث الأخيرة، ونمواً يبلغ 7،8 في المئة، واستقراراً في سعر الصرف، وانخفاضاً للتضخّم من 160 إلى 1 في المئة.

الشارقة: مروان النمر

من سجون النميري إلى الصحافة فالقطاع المصرفي حتى وزارة المالية والإقتصاد، **عبد الرحيم حمدي** "عرّاب الخصخصة" والعقل المدبّر لخروج السودان من الاقتصاد الموجّه إلى اقتصاد السوق يتحدّث لـ "الإقتصاد والأعمال"، من الشارقة (الإمارات العربية المتحدة) على هامش "ملتقى فرص الاستثمار وترقية خدمات النقل في السودان".

نمو وحوافز

■ **يشهد السودان حالياً تقدّماً ملحوظاً على المستوى الاقتصادي، ما هي أبرز ملامح هذه المرحلة؟**

□ جاءت مرحلة التقدّم الإقتصادي تتويجاً للانطلاقة التي بدأناها قبل 10 سنوات، للخروج من عهد النظام الاشتراكي التحكّمي إلى نظام تحرّكه آليات السوق المرشّدة، وكانت إعادة الهيكلة ومن دون دعم مالي خارجي شاقة في البداية، حيث عانت البلاد من تضخّم في منتصف التسعينات بسبب تفاقم الحرب والجفاف. ورغم ذلك واصل النمو تقدّمه وبمعدل عال جداً حتى اعترفت المؤسسات المالية العالمية أن السودان يحقق الآن نمواً يعتبر الأعلى بين دول المنطقة ويبلغ 8،3 في المئة، وهذا الرقم اعتمده صندوق النقد الدولي بدلاً من التقديرات التي كانت تشير إلى نسبة 7 في المئة. وأدّت المرحلة الجديدة إلى استقرار الاقتصاد وانخفاض التضخّم من 160 إلى 3 إلى 1 في المئة على التوالي، وإلى استقرار سعر صرف الدينار السوداني.

■ **ماذا على مستوى قوانين الاستثمار؟**

□ شهد قانون الاستثمار السوداني أيضاً تعديلات متوالية في الأعوام 92 و96 و99، ثم في العام 2000 حيث جاء القانون الجديد شاملاً وحافظاً لحقوق المستثمرين، ما يشجّعهم على الاستثمار في أي مجال وبأيّ مستوى، خصوصاً بعد إعلان برنامج رئيس الجمهورية الانتخابي والذي بدأ بتطبيقه مباشرةً عقب فوزه، وتمّ بموجبه منح إعفاءات جمركية وإلغاء ضرائب الاستثمار والقيمة المضافة على السلع الرأسمالية. هذه السلسلة من الإعفاءات امتدت وشملت أيضاً إلغاء الضرائب على الزراعة، وهو القطاع الذي يمثل نسبة 50 في المئة من الناتج الإجمالي ويستقطب نسبة 70 في المئة من العمالة، والهدف الأساس من دعم هذا القطاع محاربة الفقر وتشجيع الاستثمار. وعلى سبيل المثال نجحت الهيئة العربية للإنماء الزراعي في تحويل المشاريع الزراعية الفاشلة إلى مشاريع رابحة أعادت لنا الثقة.

الذهبان الأصفر والأسود

■ **ما هي أبرز القطاعات الجاذبة للإستثمار؟**

□ أولاً الصناديق الاستثمارية، حيث أن بعض الصناديق السودانية استطاعت أن تربح بنسبة 88 في المئة في العام، وهذا رقم خيالي، وهي ليست وقفاً على السودانيين فقط، ما يبرهن مجدداً أننا نملك أكثر القوانين شفافية في المنطقة. كذلك هناك استثمارات ممتازة في قطاع المعادن، فالسودان حالياً يمرّ بثورة في التنقيب عن الذهب، ويصدّر منه بقيمة 60 مليون دولار سنوياً حصيلة شركة استثمارية واحدة فقط وسينمو الإنتاج المعدني في المستقبل بشكل كبير، والفرصة متاحة للمستثمرين العرب للدخول في هذا المجال حيث أن هناك العديد من المعادن ما زالت بكراً وتبحث عن مستثمرين جدد.

السودان الآن يحوّل المشاكل الإقتصادية إلى فرص، إذ هناك أيضاً مجالات للإستثمار العاجل في الطاقة التي كنا نعاني فيها من اختناقات ولا نزال، إضافة إلى النفط الذي أصبح فرصة استثمارية حيث يشهد هذا القطاع الآن استثمارات كندية وسويسرية وماليزية وسعودية وإماراتية. كذلك قطاع الثروة الحيوانية مهم وكبير ويتبعه في الأهمية قطاع الخضار والفاكهة والزيوت حيث أصبح السودان الآن ينتج كل أنواع الزيوت النباتية.

■ **شجّعتم البنوك السودانية على الدمج، أين أصبحت هذه العملية؟**

□ بعض البنوك السودانية فضلت خيار زيادة الملاءة المصرفية وتكبير وحدتها المالية وزيادة رأسمالها لمقابلة تحديات العولمة، وما زال موضوع الدمج مطروحاً كخيار طوعي ليس إلّا.

■ **العلاقة مع الصناديق العربية مرّت بمطبّات، هل تمّ تجاوزها؟**

□ لا توجد لدينا إشكالية مع صندوق

النقد العربي ومن المقرر أن يصدر قرار التطبيع مع السودان في أية لحظة، والسودان استطاع تطبيع علاقاته مع الصناديق العربية الأخرى، وخلال فترة وجيزة سيتمّ الإعلان بالتعاون مع أحد الصناديق العربية عن مشروع ضخم بمئات ملايين الدولارات لصالح السودان. كذلك لا توجد لدينا مشاكل مع البنك الإسلامي للتنمية ومع "الأوبك" و"الإيفاد".

وبالنسبة لتدفقات الصناديق العربية بدأنا في توقيع اتفاقات لتمويل مشاريع الطرق مع البنك الإسلامي، حيث كانت الاستثمارات قبل التطبيع تأتي من بلدان أخرى على هيئة شركات مثل: ماليزيا وكندا وحديثاً أوروبا.

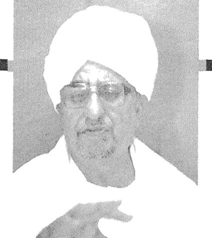
وهم الحرب

■ **كيف يمكن طمأنة المستثمرين في ظلّ الحرب الدائرة في الجنوب قرب حقول النفط؟**

□ ذكرت إتفاقاً واضحاً من قبل لبعض العرب والأجانب الذين جاءوا يبحثون عن فرص استثمارية بحذر شديد جرّاء الحرب الأهلية، وقلت لهم إن الحرب لم تمنع استخراج النفط في أيّ دولة من دول المنطقة في ذروة الحروب التي مرّت بها. وهذا ينطبق أيضاً على الأوروبيين الذين نختلف مع بعضهم سياسياً إلا أنهم يأتون إلينا بالعشرات ويستثمرون، مثل ألمانيا في الكهرباء والنمسا في البترول. والشيء الآخر أن حرب الجنوب الحقيقية كانت بين العامين 83 و89 عندما استولى المتمردون على العديد من المدن الرئيسية إلا أن الحكومة استعادتها في صيف العام 91. أما الآن فإن ما يحدث هو مناوشات بين فترة وأخرى لأغراض سياسية من قبل الجنوبيين المتمردين، وعليه أقول للمستثمرين إذا أرادوا أن يحضروا ويستثمروا في السودان أن لا يعيشوا في وهم الحرب لأن القطار سيفوتهم في النهاية.

■ **هل انعكس هذا التحسّن مباشرةً على مستوى الدخل ومعيشة المواطن السوداني؟**

□ يستحيل عقلاً أن يكون الاقتصاد متقدماً ونامياً وليس هناك تحسّن في الدخول، ويبلغ حالياً متوسط دخل الفرد في السودان سنوياً نحو 650 دولاراً، واستطعنا أن نقضي على ظاهرة البطالة في القطاع الزراعي، وهناك 5 دول من بين الدول الـ 49 الأقل فقراً في العالم مرشحة للخروج من القائمة ومن بينها السودان، ونحو 30 دولة



الاقتصاد السوداني الأعلى نمواً في المنطقة

■ ■ ■

السودان مرشّح قريباً للخروج من قائمة الفقر

مرشحة للخروج بعد 50 عاماً والبقية بعد 100 عام.

كما أن السودان كان يعتمد في الماضي على نسبة 70 في المئة من حجم الميزانية كمعونات خارجية أما الآن فإن نسبة المعونات الخارجية تمثل 5 في المئة فقط.

النفط بخدمة الزراعة

■ **كيف تتمّ الاستفادة من عائدات البترول؟**

□ قطاع البترول أضحى مسخّراً تماماً لخدمة الزراعة، إضافة إلى استخدام نسبة 40 في المئة من عائدات النفط لخدمة موضوع التطبيع مع الصناديق الدولية وإعادة العلاقات إلى حالاتها المتميزة والوفاء بالواجبات وخصوصاً المديونية. إلا أن الولايات المتحدة الأميركية لا تزال حجر عثرة أمام تطبيع العلاقة الكاملة مع صندوق النقد الدولي رغم استعادة السودان قانونياً لكل الحقوق معه، حيث لا تزال مصرّة على عدم إلغاء ديون السودان على الصندوق.

■ **يعتبر مشروع الجزيرة من أضخم المشاريع الزراعية على مستوى العالم لكنه عانى خسائر فادحة في الماضي، فهل هنالك خطوات لإعادة الهيكلة؟**

□ بإمكان السودان تصدير نحو عشرة مليارات دولار سنوياً من اللحوم الحية والمذبوحة، خصوصاً بعد الإعلان أنه منطقة خالية من أمراض الحيوان، وأهم الاستثمارات القائمة على هذا الصعيد وجود شركات تعمل في مجالات مختلفة مثل الأعلاف واللحوم، وأُخرى تستثمر في مناطق وأراضٍ قاحلة لحلّ مشكلة الجفاف فيها.

وبالنسبة لمشروع الجزيرة بوصفه من أقدم وأكبر المشاريع الزراعية المطرية في العالم والذي تبلغ مساحته 2،2 مليون هكتار، فإنه بدلاً من الاعتماد على تمويل بنك السودان بدأ الآن الاتجاه نحو استقطاب الاستثمارات الخارجية، وتمّ تشكيل لجنة لإخراج المشروع من مرحلة الخسارة إلى مرحلة الانطلاقة، حيث بدأ من جديد في إنتاجات عالية للذرة إضافة إلى استقطابه أكثر من 10 آلاف مزارع، وتوجد نيّة الآن لإدخال الحيوان في نسبة 20 في المئة من أراضيه.

■ **أين موقع الخصخصة من الخطوات الجديدة؟**

□ برنامج الحكومة لتخصيص بعض المشاريع الحكومية توقّف بين العامين 1997 و2000 إلا أنه سيعاود الانطلاقة من جديد، حيث تم طرح كل من الخطوط الجوية وشركة الطرق والجسور والأسواق والمناطق الحرة للتخصيص.

■ **تميّز السودان في السنوات الماضية بغلبة القطاع الزراعي بينما كان نصيب القطاع الصناعي ضعيفاً، فما هي آلية تفعيله؟**

□ هدفت الستراتيجيات الأخيرة للبلاد إلى رفع مساهمة قطاع الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي وإلى رفع مساهمة القطاع في الصادرات وتفعيل دور الصناعة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية عامة، وركّزت على المنتجات والتقنيات والمشروعات الرائدة ذات الأولوية بمعايير القيمة المضافة والقدرة التصديرية.

ومن المؤكد أن القطاع الصناعي بالسودان رغم ضعفه الحالي يبشّر بمستقبل واعد، إذ تتوفّر في البلاد الكثير من المواد الخام خصوصاً في القطاع الزراعي بشقيه النباتي والحيواني. فالخضر والفواكه والحبوب المنتجة تدخل في كثير من الصناعات الغذائية، كما أن القطن يشكّل مادة خام لقطاع الغزل والنسيج، وكذلك فإن منتجات الألبان تدخل في العديد من الصناعات الغذائية الحديثة والتقليدية، بالإضافة إلى أن إنتاج البلاد من الجلود يشكّل قاعدة للصناعات الجلدية.

كذلك فإن استخراج البترول في السودان خلق واقعاً جديداً، فبالإضافة إلى أنه مصدر طاقة للتصنيع فإنه يشكّل قاعدة للصناعات البتروكيميائية. ■

ملامح تبدل ايجابية في الصورة الإقتصادية

أعلنت مؤسسة ستاندرد اند بورز الشهر الماضي عن تخفيض توقعها للتصنيف الإئتماني للبنان من مستقر إلى سلبي، كما خفضت المؤسسة تصنيف الدين طويل الأجل بالليرة اللبنانية من B+ إلى B- فيما أبقت تصنيف الدين طويل الأجل للبنان بالعملات الأجنبية على درجة B+.

وبرّرت المؤسسة هذا التعديل السلبي في تصنيف لبنان الائتماني بأنه يعود إلى استمرار النموّ السريع في الدين العام اللبناني الذي توقعت أن يصل إلى 160 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية العام 2001 مقارنة مع 143 في المئة في نهاية السنة الماضية. كما توقعت بأن خطوات الحكومة اللبنانية الهادفة إلى تخفيض العجز في الموازنة العامة ستكون لها نتائج محدودة فقط خلال هذه السنة.

مؤشرات ايجابية

والملفت أن هذا التعديل السلبي في التصنيف الائتماني للبنان جاء في وقت تشهد فيه الساحة اللبنانية بعض التطورات الايجابية في الغالب التي تنبئ، وإن بشكل أولي، بتحسن في الأوضاع الإقتصادية وبدء محاولات جادة لمعالجة الأوضاع المالية. فالمؤشرات الإقتصادية منذ بداية السنة الحالية تظهر تحسناً ولو محدوداً في بعض القطاعات الأساسية مقارنة بما كان عليه الوضع في الفترة المماثلة من السنة الماضية. وأهم هذه المؤشرات ما يلي:

أولاً – ارتفاع مساحة رخص البناء بنسبة 8,1 في المئة في الأشهر الأربعة الأولى من السنة مقارنة مع الفترة المماثلة من العام 2000 وارتفاع مبيعات الإسمنت أيضاً بنسبة 19 في المئة في هذه الفترة.

وتعكس هذه الارقام عودة بعض الحيوية إلى قطاع البناء بعد تراجع حاد في هذا القطاع خلال العام الماضي حيث انخفضت مساحة رخص البناء بنسبة 15 في المئة ومبيعات الإسمنت بأكثر من 10 في المئة.

ثانياً – ارتفاع عدد المصانع الجديدة بنسبة 4,3 في المئة في الأشهر الخمسة الأولى من العام مقارنة مع الفترة المماثلة من العام الماضي، علماً أن مجموع قيمة الإستثمارات في المؤسسات الصناعية الجديدة انخفض بنحو 23 في المئة وهو ما يشير إلى أن غالبية هذه المؤسسات صغيرة الحجم. وارتفعت أيضاً قيمة واردات المعدات الصناعية بنسبة 16 في المئة في شهر آذار/ مارس الماضي وبنسبة 7,2 في المئة في الربع الأول من العام 2001 وذلك مقارنة مع الفترات المماثلة من العام 2000.

ثالثاً – استمرار منحى الارتفاع في الصادرات التي ازدادت بنسبة 6 في المئة في الأشهر الأربعة الأولى من هذه السنة مقارنة مع الفترة عينها من العام الماضي. وتتألف معظم هذه الصادرات من السلع الصناعية فيما تعاني الصادرات الزراعية اللبنانية من مزاحمة شديدة في أسواق التصدير الإقليمية بسبب ارتفاع تكلفة الإنتاج.

الرئيس رفيق الحريري

وقد أعلن رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين مؤخراً أن الصادرات الصناعية الفعلية تتعدى الأرقام المعلنة، حيث أن جزءاً من هذه الصادرات لا يسجل لدى وزارة الصناعة وأن القطاع الصناعي قد تغلب الآن على المشكلات الأساسية التي أخرّت نموه في الأعوام الماضية بحيث أن هناك اليوم نحو 500 مصنع يتمتّع بوضع جيد خصوصاً من حيث توفر أسواق التصدير لها.

رابعاً – ارتفاع قيمة الواردات بنسبة 17 في المئة في الأشهر الأربعة الأولى من العام 2001 مقارنة مع الفترة المماثلة من العام 2000. وفي ما نتج هذا الارتفاع في الواردات جزئياً عن التخفيضات الواسعة في الرسوم الجمركية في نهاية السنة الماضية، فإنه يعكس إلى حدّ كبير أيضاً نمواً في الطلب الإجمالي المحلي يُقدّر بنحو 6 في المئة في الربع الأول من العام 2001. ورغم أن تخفيض الرسوم الجمركية أدّى إلى تراجع الإيرادات الجمركية بنحو 15,7 في المئة في الربع الأول من هذا العام مقارنة بالربع الأول من العام 2000 فإن انخفاض قيمة هذه الايرادات بقي أقلّ مما توقعته الحكومة بنحو 36 في المئة.

خامساً – تزايد حجم البضائع والحاويات في مرفأ بيروت بنسبة 17,4 في المئة و8,8 في المئة على التوالي في الأشهر الأربعة الأولى من العام مقارنة مع العام الماضي. ويعكس ذلك نموّ الواردات والصادرات.

سادساً – تزايد عدد السياح والزائرين

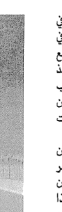


مشروع ابراج سان جورج: دليل حركة

إلى لبنان بنسبة ملحوظة بلغت 28 في المئة في الربع الأول من هذا العام وبنحو 40 في المئة في شهر آذار/ مارس فقط وذلك مقارنة أيضاً مع العام الماضي. ويبدو واضحاً أن لبنان أخذ يستقطب أعداداً متزايدة من السياح العرب بشكل خاص ورجال الأعمال والزائرين للمشاركة في مختلف المؤتمرات والندوات والمعارض المهمة التي أقيمت في هذه الفترة.

سابعاً – انخفاض العجز في ميزان المدفوعات من 111 مليون دولار في الأشهر الأربعة الأولى من العام 2001 إلى 4 ملايين دولار فقط في الأشهر الأربعة الأولى من هذا العام. وقد جاء هذا الانخفاض على الرغم من الارتفاع الملحوظ في الواردات وهو نتج عن نمو التدفقات الرأسمالية بنسبة 26 في المئة في الفترة المعنيّة من العام الحالي، علماً أن ذلك يعود بشكل أساسي إلى اصدارات الحكومة اللبنانية بالعملات الأجنبية التي بلغ مجموعها 1,75 مليار دولار واكتتب بها خارج لبنان بنحو 200 مليون دولار، إضافة إلى دخول بعض الودائع الحكومية العربية لدى مصرف لبنان.

ثامناً – وفي ضوء ما سبق، أظهر المؤشر الإقتصادي العام الصادر عن مصرف لبنان ارتفاعاً بنسبة 6,4 في المئة في الربع الأول من العام الجاري مقارنة بالفترة المماثلة من العام 2000 وبنسبة 8,6 في المئة مقارنة بالمستوى الذي بلغه في شهر كانون الأول / ديسمبر العام 2000. وهناك تقديرات أولية بأن الناتج المحلي الإجمالي نما بنحو 0,5 في المئة في الربع الأول من العام 2000 على أساس معدل سنوي بعد انكماش سجل في العام 2000 قدر بنحو 0,5 – 1,0 في المئة.



فورسيزنز: على سكة التنفيذ من جديد

استمرار خطة الانقاذ

ولعل أهم ما في الأمر أن هذه التطورات الايجابية نسبياً قد ترافقت مع جهود متواصلة ومتزايدة للحكومة اللبنانية لتنفيذ برنامج الانقاذ الاقتصادي الذي وعدت به منذ تسلمها الحكم في أواخر العام الماضي. فبعد الخطوة التي اتخذت في أوائل العام لمعالجة وضع تلفزيون لبنان الرسمي وفائض الموظفين في وزارة الاعلام، والتي يمكن وصفها بالجريئة في ضوء الأوضاع السياسية والإجتماعية القائمة، انتقلت الحكومة إلى معالجة أوضاع شركة طيران الشرق الأوسط حيث تقرر أيضاً صرف 1400 موظف من الشركة توطئة لإعادة هيكلتها وتخصيصها. وتستمر الحكومة على الإصرار على تخفيض حجم القطاع العام حيث طلب من جميع المؤسسات والإدارات الحكومية تقديم تقارير عن حجم كوادرها وإعداد الموظفين والأجراء الفائضين لديها.

وفي منتصف شهر آذار/ مارس الماضي بدأت أيضاً الخطوات الأولى لتخصيص مرافق الكهرباء والمياه في لبنان من خلال توقيع وزارة الطاقة والمياه على عقد استشاري مع مصرف باريبا لإعداد دراسة بشأن تخصيص قطاع الكهرباء ووضع الإطار المناسب للبحث عن شريك ستراتيجي يساهم بنسبة 10 – 15 في المئة في رأس مال شركة كهرباء لبنان ويتولى إدارة الشركة لتحسين أدائها وخدماتها ورفع قيمتها كمقدمة لتخصيصها بالكامل، ثم انتقلت الحكومة مؤخراً إلى قطاع الاتصالات حيث قامت بالغاء عقدي الـ BOT الموقعين مع شركتَي الهاتف النقال في لبنان على أساس دفع التعويضات المناسبة لها. وأعلنت الحكومة بعد ذلك انها ستقوم ببيع هذين الامتيازين كرخص لمدة 20 عاماً لشركات أخرى بحيث من المؤمل أن تحقق دخلاً صافياً مهماً من هذه العملية بأكملها. كما أقرّت الحكومة مشروع قانون جديد للاتصالات يضع الإطار المناسب لتنظيم قطاع الاتصالات وتحريره تدريجياً وخصخصته حسبما أعلن وزير الاتصالات. وهناك أنباء وتكهنات متداولة عن إمكانية بيع رخصة هاتف نقّال ثالثة ما سيدر على الخزينة مبالغ إضافية.

وفي مجال آخر عملت الحكومة على إعادة تحريك حركة الإعمار والمشاريع من خلال خطوات وقرارات عدّة حلحلت مشكلة رخص البناء التي كانت قد أوقفت الكثير من مشاريع شركة سوليدير في السنتين الماضيتين وتحريك مشروع "إليسار" لإعادة تنظيم وإعمار الضاحية الجنوبية لمدينة بيروت وصرف 150 مليون دولار لمصلحة المشروع وإعادة تفعيل مجلس الإنماء والإعمار والعمل على تحريك المشاريع المؤمن



مرفأ بيروت: ازدياد في حجم الواردات

لها تمويل خارجي لم يبدأ بصرفه حتى الآن. ويُشار في هذا الصدد إلى أن لبنان لم يصرف حتى الآن سوى نحو ثلث القروض الميسرة التي حصل عليها من البنك الدولي في الأعوام السبعة الأخيرة والتي يبلغ مجموعها نحو 600 مليون دولار. وقد جرت في الجزء الأول من شهر حزيران / يونيو الجاري مفاوضات مكثّفة مع البنك الدولي للبدء باستخدام نحو 300 مليون دولار من هذه القروض في المستقبل القريب وذلك بشكل خاص في مشاريع الطاقة ومعالجة النفايات وتنمية البنية التحتية الزراعية ومشاريع التعليم والتدريب المهني وغير ذلك، ومن شأن هذا الإنفاق على المشاريع أن يساعد على تحريك النشاط الإقتصادي العام ويوفر الكثير من مجالات العمل للشركات المتخصصة.

ولم تهمل الحكومة الإطار القانوني لكل ما يجري أو يخطط له على الصعيد الإقتصادي وهي بصدد مجموعة من القوانين الجديدة التي تساعد على تنظيم وتنشيط الحركة الاقتصادية والاستثمارية ومنها مثلاً مشروع قانون التسوية الضريبية.

ويمكن اعتبار كل ذلك والخطوات التي سبق ذكرها بمثابة ترتيبات سريعة للبيت الداخلي، كمقدمة لانجاح مؤتمر باريس الثاني المتوقع عقده في نهاية الصيف والذي سيهدف إلى ترجمة النوايا التي ظهرت في مؤتمر باريس الأول دعماً مادياً ومعنوياً مهماً وحقيقياً للبنان.

انطلاقة... ولكن

في الخلاصة، يمكن الاستنتاج من كل ما سبق أن هناك بوادر لانطلاقة جديدة للاقتصاد اللبناني وإن كانت لم تزل بطيئة وحذرة حتى الآن. فعودة تحريك المشاريع الأساسية، ومنها مشروع سوليدير، والسير الجدي في اتجاه البدء بتنفيذ برنامج الخصخصة، والحركة النشطة في القطاع السياحي الذي يتوقع موسم اصطياف جيد، والكلام والنقاش العلني عن مساوئ القطاع العام اللبناني، بل أيضاً عن بعض فضائحه، والجهود المبذولة لتحسين المناخ الإستثماري العام جميعها تطورات وعوامل مترابطة ستساعد من دون شك على استعادة أجواء الثقة الإقتصادية ولو تدريجياً.

وتبقى المعضلة الأساسية هنا أن تحقق الانطلاقة الإقتصادية قد يُسهم في تصحيح وضع المالية العامة وتخفيف الضغوط الأخيرة على الليرة اللبنانية ويزيل بعض



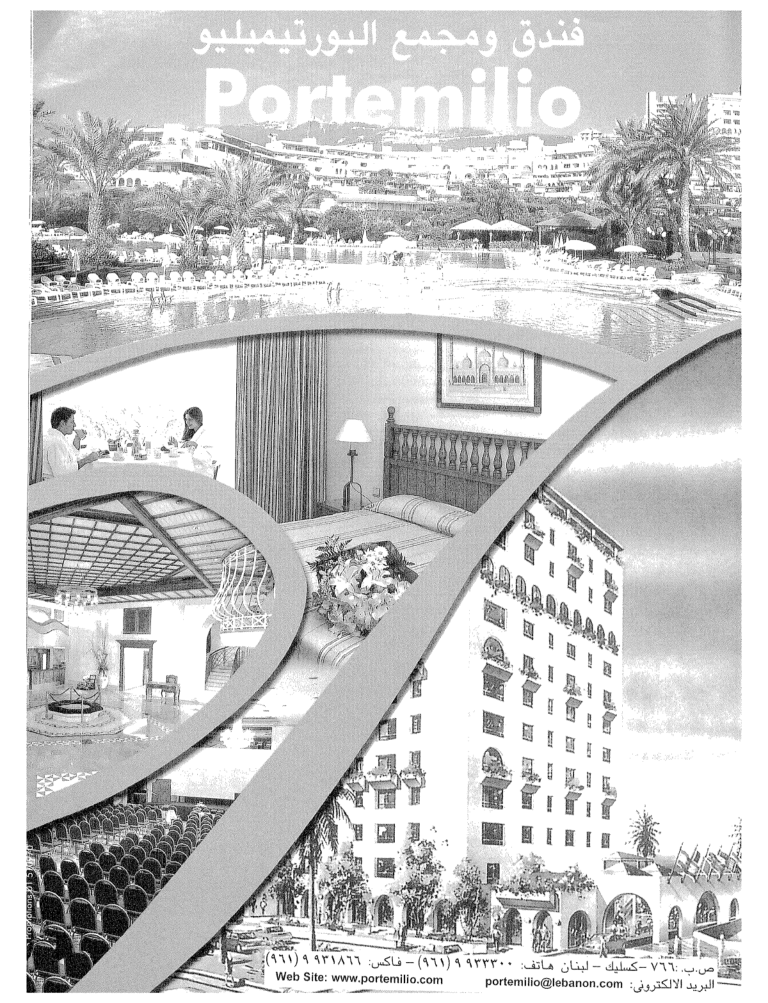
فندق الجفينور روتانا

المخاطر النقدية المحيطة بالوضع العام حالياً، لكن قوة هذه الانطلاقة الموعودة واستمراريتها يعتمدان بدورهما على قدرة الحكومة على معالجة وتخطي الوضع المالي والنقدي الدقيق في الوقت الحاضر.

والأرقام الفعلية للمالية العامة للأشهر الخمسة الأولى من هذه السنة تظهر انخفاضاً في العجز إلى 42,5 في المئة من الانفاق مقارنة مع نسبة 50,8 في المئة في الفترة المماثلة من العام 2000، ونتج ذلك عن انخفاض إجمالي مدفوعات الخزينة بنحو 14 في المئة مقابل زيادة محدودة في الإيرادات بلغت نسبة 2,4 في المئة. والمعروف أن موازنة العام 2001 التي بُدء العمل بها قبل أيام تخطط لعجز كلي بواقع 50 في المئة من الانفاق تقريباً مقارنة مع عجز إجمالي محقق في العام 2000 بلغ نحو 56 في المئة من الانفاق، لكنه بغض النظر عن هذه التطورات الايجابية نسبياً في وضعية الموازنة في الأشهر القليلة الماضية، والتي لا تعدو كونها نقطة في بحر ممّا هو مطلوب في هذا المجال، فإن المستثمرين والمودعين وغيرهم من متابعي الوضع المالي يتطلعون لخطوات حازمة وحقيقية من قبل الحكومة لتخفيض الإنفاق وهي خطوات لم تتحقق بعد، كما أن الدخل المتوقع من عمليات التخصيص والذي من المؤمل أن يساعد إطفاء جزء مهم من الدين العام لم تزل بعيدة المنال حتى الآن، علماً أن استقرار الوضع المالي والنقدي قد يتطلب إحراز تقدم في تحقيق البعض اليسير من هذه الايرادات على الأقل قبل نهاية العام الحالي.

في هذه الأثناء فإن استمرار نموّ الدين العام سيبقي ظلال الشك بالوضع النقدي والمالي وسيضطر مصرف لبنان للإبقاء على سياسة نقدية حذرة ومتشددة لا تساعد على تنشيط الحركة الاقتصادية. والأرقام الأخيرة تظهر أن الدين العام الإجمالي بلغ 24,45 مليار دولار في نهاية شهر نيسان/ أبريل الماضي وهو ما يمثل زيادة بواقع 18 في المئة تقريباً على أساس معدل سنوي في الأشهر الأربعة الأولى من السنة. والواضح أنه لا يمكن للاقتصاد اللبناني أن يتحمل استمرار هذا النمو السريع في الدين العام مع ما يؤدي اليه من ضغوط إضافية على الموازنة بسبب تكلفة خدمته المتزايدة، علماً أن إحدى التطورات المقلقة في الفترة الأخيرة هو احجام القطاع المصرفي اللبناني عن الاكتتاب بكامل اصدارات سندات الخزينة بالليرة اللبنانية واضطرار البنك المركزي بالتالي إلى تغطية عجز الاصدارات هذه من محفظته التي ارتفعت مؤخراً إلى نحو 3300 مليار ليرة لبنانية (2,2 مليار دولار). وينطوي هذا المنحى على مخاطر تضخمية كبيرة لو استمر، وستساعد سياسة الحكومة التي تهدف إلى رفع نسبة الدين العام بالعملات الخارجية (أو الدين الخارجي) من نحو 30 في المئة حالياً إلى 50 في المئة من المجموع، ستساعد من دون شك على تخفيض تكلفة خدمة الدين الإجمالية والإلتفاف حول مشكلة تردد البنوك اللبنانية في الإستثمار في سندات الخزينة بالليرة اللبنانية. لكن هناك حدود لقدرة لبنان على الإقتراض بواسطة الإصدارات الخارجية خصوصاً في ضوء التصنيف الائتماني المعطى له، وكل ذلك يعني أن الأولوية الملّحة للمرحلة المقبلة والتي تتضمن استمرارية تعافي الإقتصاد اللبناني هي الحدّ من نموّ الدين العام أولاً والبدء بإطفاء جزء منه ثانياً.

يُذكر أن نجاح جميع السياسات الإقتصادية والمالية يرتبط بشكل عضوي في نهاية الأمر بالوضع السياسي في لبنان. وقد بدا واضحاً في المرحلة الأخيرة أن هناك إجماعاً بين القوى السياسية الرئيسية على حراجة الوضع الإقتصادي وضرورة دعم جميع خطوات الانقاذ التي تتخذها الحكومة، ومن المهم جداً أن يستمر هذا الإجماع وأن يعي جميع الفرقاء أن المرحلة تتطلب قرارات صعبة لا بد من تحمل نتائجها السياسية من اجل الانتقال في المدى المتوسط إلى وضع إقتصادي ومالي سليم. ■



فندق ومجمع البورتيميليو
Portemilio
ص.ب. :٧٦٦ -كسليك - لبنان هاتف: ٩٩٣٣٣٠٠ (٩٦١) - فاكس: ٩٩٣١٨٦٦ (٩٦١)
البريد الالكتروني: portemilio@lebanon.com
Web Site: www.portemilio.com


د. عاطف عبيد – رئيس الوزراء

مصر: جدل حول السندات الدولارية

مخاوف من عودة شبح المديونية

القاهرة – "الاقتصاد والأعمال"

يستحضر المعارضون للسياسات الإقتصادية لحكومة د. **عبيد** في مصر هذه الأيام مشهد الأزمة المالية وعزل **الخديوي إسماعيل** في أواخر القرن الـ 19 كدليل على فداحة الخطأ السياسي الذي ترتكبه الحكومة المصرية الآن باللجوء – مرة أخرى – للإقتراض الخارجي. المشهد بكل تفاصيله وكل عناصره حاضر الآن على الساحة الاقتصادية في مصر... صندوق الدين يماثله صندوق النقد... الدول الدائنة تم استبدالها بمؤسسات مالية عالمية وحكومة متورطة في إنفاق غير رشيد لم تتورّع عن مدّ يديها إلى الخارج للإقتراض بدعوى تمويل الإستثمار.

هذا المشهد أشعل معركة ساخنة تدور رحاها بين دوائر الأعمال، والسبب قضية السندات الدولارية التي تعتزم الحكومة طرحها للإكتتاب في الأسواق الدولية بمبلغ 5 مليارات دولار على مدى السنوات الثلاث المقبلة حيث تمّ بالفعل تفويض البرلمان – بناء على طلب الحكومة – للدكتور **مدحت حسانين** وزير المالية بطرح أولي قيمته مليارا دولار، وهو الأمر الذي تبعه تكليف مؤسستي ميريل لنش "مورغان ستانلي" بالقيام بمهمة الترويج وضمان التغطية.

مستنقع الديون

والمعارضون لقضية السندات الدولارية في مصر يمتد وجودهم ليشمل الأحزاب السياسية بما فيها الجناح الراديكالي داخل الحزب الوطني الحاكم ودوائر "البيزنس" ورجال الأعمال والخبراء الماليون في الجامعات والمراكز البحثية وعناصر فاعلة داخل الجهاز المصرفي بل بعض الوزراء في الحكومة. كل هؤلاء يرون في هذه الخطوة بداية منحدر خطير نحو توسيع قاعدة المديونية، ويرى هؤلاء المعارضون أن طرح السندات الدولارية ليس له ما يبرره بل له مخاطره خصوصاً في ظلّ تزايد مديونية داخلية كسرت حاجز الـ 250 مليار جنيه وفي ظل أوضاع إقتصادية لا يمكن التنبؤ بمستقبل جيد لها.

ويؤكد هؤلاء المعارضون أن الإجراء الحكومي الأخير من شأنه أن يعيد شبح الديون الخارجية ليطلّ بوجهه الكئيب على الساحة الإقتصادية المصرية بعد سنوات قليلة من التخلص من هذا العبء منذ حرب الخليج الثانية مطلع التسعينات، حيث كانت مصر قبل هذه الحرب تُعاني من عبء مديونية كبير كان يلتهم أكثر من ربع الناتج المحلي الإجمالي، وقد أمكن التخلص من هذا العبء نتيجة العديد من البرامج والسياسات وتنازل الدول الدائنة الكبرى عن جزء من هذه المديونية، ما أدّى في نهاية الأمر إلى تخفيض المديونية لتبلغ مستواها الآمن حالياً.

ويدلّل هؤلاء المعارضون على خطأ الإجراء الحكومي بقولهم أن هذه الاستدانة لا تتمّ بهدف تمويل مشروعات إستثمارية مدرجة في خطة الدولة وثبت جدواها الإقتصادية، ولكن لتمويل إنفاق جاري إستهلاكي وسدّ جانب من عجز الموازنة.

ويشير هؤلاء إلى أن النظرية الإقتصادية الخاصة بقروض الدولة تنصّ على ضرورة عدم لجوء الدولة للإقتراض من الخارج الا لتمويل مشروعات إستثمارية تكون قادرة على أن تسدد أعباء القرض من أصل وفائدة، وبالتالي يصفي القرض نفسه بنفسه. أما الإقتراض لتمويل نفقات استهلاكية فهو أمر خطير، حيث سيكون ذلك على حساب الأجيال المقبلة في ظلّ ظروف غير مضمونة وبالذات في ظلّ وجود عجز كبير في ميزان المدفوعات رغم تحسنه المؤقت نتيجة زيادة حصيلة البترول.

شفافية غائبة

ساعد على سخونة المعركة الدائرة حول هذه السندات عدم إتباع الحكومة لأسس الشفافية حيث لم توضّح الحكومة لأعضاء البرلمان أو للرأي العام كيفية استخدام حصيلة هذه السندات وفي أي اتجاه، مكتفية بالإشارة إلى وجود فجوة بين حجم المدخرات المحلية – 17 في المئة من الناتج الإجمالي – والنسبة المطلوبة وهي 25 في المئة لتخفيف معدل نموّ قدره 6 في المئة سنوياً وأن الدولة في حاجة إلى نحو 5 مليارات دولار سنوياً لسدّ هذه الفجوة وأن الإقتراض الخارجي هو السبيل الوحيد للحصول على هذا المبلغ.

هذا الكلام الفضفاض آثار ضجة سياسية وإقتصادية ضدّ الحكومة تسببت في تأجيل الموافقة على مشروع القانون الخاص بهذه السندات حيث تسعى الحكومة خلال فترة التأجيل لإقناع أعضاء البرلمان بتمرير مشروع القانون، وهو الأمر الذي لم يسفر عن نتائج إيجابية حتى الآن.

أعضاء البرلمان من جانبهم حذّروا من عودة مأساة الديون الخارجية متهمين حكومة **عبيد** بأنها ستضع مصر في دوامة الديون مرة أخرى وأنها بهذه الإجراءات تبدّد كل إنجازات برنامج الإصلاح الإقتصادي التي تمّت منذ مطلع التسعينات وحتى الآن، وأن حجة الحكومة بأنها ستستدين مبلغاً يوازي قيمة المبلغ الذي يتم تسديده من رصيد المديونية الخارجية – بلغ هذا الرصيد 28,4 مليار دولار في نيسان / أبريل الماضي – (وفقاً لبيانات البنك المركزي) هو في واقع الأمر تثبيت لحجم الدين الخارجي إن لم يكن زيادته بما يعادل حجم الفوائد المترتبة على خدمة السندات التي سيتم طرحها.

أما الأسباب التي ساقتها وزارة المالية عبر مذكرة أحالتها للجنة الخطة والموازنة في مجلس الشعب حول إصدار السندات، فتدور حول حاجة الدولة لتدفقات نقدية سنوية تقدر بنحو 5 مليارات دولار حتى يمكن تحقيق معدل نموّ بنسبة 6 في المئة سنوياً.

ومن الطبيعي – حسب مذكرة وزارة

المالية- أن يكون مصدر هذا التدفق الإستثمار المباشر من الخارج والقروض الأجنبية، ولا شك أن الإستثمار المباشر سيستمر في التدفق في ظلّ المؤشرات الإقتصادية المشجّعة ولكنه وحده لا يكفي لمقابلة الإحتياجات اللازمة لهذا النمو الطموح، أما بالنسبة للقروض فقد اعتمدت الحكومة حتى الآن في أغلب اقتراضها الخارجي على الاتفاقيات الحكومية الثنائية، ولا يمكن لهذا المصدر من الإقتراض أن يغطي الفجوة التمويلية بالكامل لأن الدول المانحة اتجهت بصفة عامة إلى تقليص إقراضها المباشر خلال العقد الأخير، فقد أصبح الأمر يقتصر إما على مشروعات بعينها أو على الدول الأكثر حاجة.

ولا شك أن التزايد في تكلفة الدين الداخلي يشكل عبئاً في حدّ ذاته ويضغط على باقي الموارد ما يجعل البحث عن مصدر تمويل ذي تكلفة قليلة نسبياً موضوعاً غاية في الأهمية، ويحقق الإقتراض بالدولار الأميركي هذا الهدف في الوقت الحالي نظراً لانخفاض الفوائد عليه عالمياً.



د. مدحت حسانين – وزير المالية

وتشير وزارة المالية – في المذكرة الرسمية – إلى لجوء كثير من الدول ذات الإقتصاد الناشئ إلى الإقتراض التجاري دولياً الذي ينقسم إلى نوعين هما القروض البنكية والسندات.

وقد شهدت القروض البنكية فترة ازدهار خلال السبعينات حتى منتصف الثمانينات، إلا أنها بدأت بعد ذلك في إفساح الطريق للسندات لتأخذ الريادة، ويرجع السبب في ذلك إلى تغيير ستراتيجية كبرى البنوك العالمية التي اتجهت إلى ترتيب الإقراض وتقديم الإستشارات بشأنها والترويج لها ضمن المستثمرين (مثل محافظ الإستثمار وشركات التأمين وغيرهما) بدلاً من قيامها هي بالإقراض.

وتؤكد وزارة المالية في سياق تبريرها لطرح السندات أن للسندات جاذبية خاصة للمستثمر والمقترض على حدّ سواء لأن سيولة سوق السندات تتيح للمستثمر ديناميكية تتلاءم مع ما يطرأ من أحداث على الأسواق العالمية ومع احتمال تغير سياسة محفظته الإستثمارية، فيمكن في أي وقت البيع أو الشراء لتحقيق ربح أو تقليل خسارة أو تخفيض مخاطر التمويل في منطقة معينة أو زيادة العائد المتوقع، أما المقترض فيمكنه زيادة حجم السندات المتداولة أو تخفيضها طبقاً لرؤيته لظروف الأسواق المالية أو طبقاً لسياسته الإقتصادية. ■



سورية: 207 مشاريع في 4 أشهر
تعديل قانون الاستثمار يحرّك التراخيص والتنفيذ

دمشق – يارا عشي

يقف المناخ الاستثماري في سورية على عتبة تحولات إيجابية تتمثّل في إقدام المزيد من الرساميل المحلية والخارجية على الاستثمار وجذب المزيد من التوظيفات الرأسمالية. فخلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الجاري وافق المجلس الأعلى للاستثمار في سورية على الترخيص لـ 207 مشاريع صناعية وزراعية وخدماتية زاد إجمالي توظيفاتها الرأسمالية على 27 مليار ليرة. ويأتي هذا التحوّل الإيجابي في مناخ الاستثمار بعد إقدام الحكومة ومجلس الشعب على إصدار العشرات من القرارات والقوانين الإصلاحية والانفتاحية التي أثارت المزيد من الطمأنينة عند أصحاب الرساميل المحلية والخارجية أبرزها تعديل قانون الاستثمار الرقم 10 وتجميد أو تخفيف العقوبات المشدّدة في المرسوم 24 الذي حظر ومنذ العام 1986 تداول العملات والمعادن الثمينة، والسماح لأول مرة بإقامة المصارف الخاصة والمشتركة، والسماح للمصرف التجاري السوري بشراء العملات الخارجية من دون مساءلة وإقامة سوق تداول الأسهم (البورصة) وغيرها من الإجراءات التشريعية.

وأوضح **محمد السراقبي** مدير مكتب المجلس الأعلى للاستثمار في سورية لـ "الاقتصاد والأعمال" أن لتعديل قانون الاستثمار الرقم 10 أثراً إيجابياً مباشراً على المستثمرين عموماً تجلّى بزيادة عدد المشاريع الصناعية والزراعية المرخّصة بنحو 139 مشروعاً وبتكلفة رأسمالية إجمالية تبلغ 56،3 مليار ليرة، وزيادة عدد المشاريع المشتركة بين مستثمرين سوريين وخارجيين حيث شارك مستثمرون خارجيون من 15 جنسية عربية وأجنبية من بينهم سعوديون وصينيون وأتراك وإيطاليون وفرنسيون وروس وإيرانيون، إضافة إلى مؤسسة التمويل الدولية. وأضاف **السراقبي** أن مشاريع ما بعد التعديل شملت مجالات الإسمنت وزيوت الأساس والإطارات والأدوية والحديد والصلب والغزول التركيبية والعصائر الطبيعية وغيرها.

وقال **السراقبي** أن كل الإجراءات التي اتخذتها الحكومة انعكست وتنعكس إيجابياً على مناخ الاستثمار وعلى زيادة الاستثمارات الخارجية المتدفقة إلى سورية، إلا أنه ما زال على الحكومة إنجاز الكثير من الإجراءات اللازمة لتوفير المناخ الاستثماري الجيد والمنافس في سورية.

وأوضح مصدر مسؤول في وزارة الصناعة السورية لـ "الاقتصاد والأعمال" أن نسبة المشاريع الصناعية المنفّذة في إطار القانون الرقم 10 وحتى نهاية الربع الأول من العام الجاري لا تزال متدنية ولم تتجاوز نسبة 28 في المئة من إجمالي عدد المشاريع المرخصة البالغ 950 مشروعاً صناعياً. وأضاف أن إقدام المستثمرين المحليين والخارجيين على تنفيذ 264 مشروعاً صناعياً فقط خلال السنوات العشر الماضية جاء بسبب وجود ثغرات ونواقص في قانون الاستثمار، غير أن هذا الوضع بدأ بالتحسن هذا العام حيث شرعت سورية بجني ثمار تعديل وتطوير هذا القانون وإصدار حزمة من القرارات ذات الطابع الاقتصادي الانفتاحي التي دفعت بالقطاع الخاص المحلي والخارجي لتنفيذ خطوات ملموسة لإقامة 344 مشروعاً صناعياً آخر، وقال المصدر أن القطاع الخاص كان ولا يزال يميل لاستثمار في مجالي الصناعات الغذائية والكيميائية أكثر من الاستثمار في المجالات الأخرى، فقد أنجز هذا القطاع تنفيذ 156 مشروعاً في هذين المجالين (راجع الجدول البياني).

ومن بين أبرز المشاريع التي جرى الترخيص لها خلال العام الجاري 3 مشاريع في مجال الصناعات الطبية يبلغ إجمالي الرساميل الموظفة فيها مليار و50 مليون ليرة وهي مخصصة لإنتاج المضادات الحيوية والأدوية العشبية والمخدر السني والأنسولين. كما تمّ الترخيص لمشروعين في مجال تحديث أنظمة الري واستخدام أسلوبيْ الري بالرذاذ والتنقيط و18 مشروعاً للصناعات النسيجية بإجمالي توظيفات رأسمالية يبلغ نحو 2 مليار ليرة.

من ثمار القانون: مصنع للألمنيوم

معدلات تنفيذ المشاريع حسب النشاط الصناعي

النشاط الصناعي	عدد المشاريع المشمولة	% من إجمالي المشاريع	عدد المشاريع الحاصلة على قرار ترخيص صناعي	عدد المشاريع المنفذة (الحاصلة على سجل صناعي)	نسبة التنفيذ %
الهندسية	224	23,58	72	62	27,68
الغذائية	348	36,63	128	93	26,72
الكيميائية	217	22,84	82	63	29,03
النسيجية	161	16,95	62	46	28,57
الإجمالي	950	100,00	344	264	27,79

ومن بين أبرز المشاريع المرخصة أيضاً مشروع لصناعة الإطارات الخارجية بكلفة 4,4 مليارات ليرة وآخر لإنتاج الأكياس البلاستيكية بكلفة 1,5 مليار ليرة وثالث لإنتاج حديد التسليح بكلفة 825 مليون ليرة ومشروع لإنتاج ثلاثي الصوديوم متعدد الفوسفات يستخدم لصناعة المنظفات بكلفة 600 مليون ليرة تقريباً.

وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أن المفاوضات جارية بين مجموعة **برهان السراقبي** اللبنانية المتحالفة مع شركة تراكتبل البلجيكية والحكومة السورية لإقامة محطة لتوليد الطاقة الكهربائية باستطاعة 600 ميغاواط ساعي وبتكلفة تراوح بين 400-450 مليون دولار وعلى أساس شركة مشتركة أو على أساس مبدأ الـ BOT الذي يضمن ريعية سنوية للحكومة السورية من بيع الطاقة الكهربائية، كما علمت أن المفاوضات لا تزال تجري بين الحكومة والمجموعة التقنية الفنية السعودية لإقامة مصنع لإنتاج سماد اليوريا تقدّر تكلفته بين 350 إلى 400 مليون دولار.

وعن حصيلة تطبيقات قانون الاستثمار الرقم 10 منذ صدوره العام 1991 ولحدّ الآن قال **محمد السراقبي** أن مجموع المشاريع المرخصة بلغ 1750 مشروعاً بتكلفة إجمالية تزيد قليلاً عن 322 مليار ليرة منها 934 مشروعاً في قطاع النقل بتكلفة إجمالية تبلغ 43,6 مليار ليرة تقريباً و777 مشروعاً صناعياً بتكلفة تناهز 265 مليار ليرة، إضافة إلى 28 مشروعاً زراعياً ومشاريع أخرى في مجالات النفط والري والصحة والمواصلات والكهرباء. وبيّن **السراقبي** أن 70 في المئة من مشاريع النقل المرخّصة نفّذت بالكامل، في حين أن نسبة المشاريع الصناعية المنفّذة وقيد التنفيذ تقدّر بـ 60 في المئة. وفي حال إنجاز جميع هذه المشاريع سيتمّ توفير ما يناهز عن 97 ألف فرصة عمل في سورية، علماً أن الشكل القانوني الغالب للشركات المرخّصة هو شكل المؤسسة الفردية التي بلغت 750 مؤسسة تلته الشركات التضامنية بعدد 499 شركة، ثم شركات التوصية البسيطة بعدد 333 شركة وشركات محدودة المسؤولية بعدد 103 شركات.

يذكر أن المعطيات الواردة آنفاً لا تشمل المشاريع السياحية ذلك لأن تطبيقات القانون الرقم 10 لا تشمل هذا النوع من المشاريع التي يتمّ ترخيصها في إطار قانون استثماري خاص.■



الوزير أسعد مصطفى يقص الشريط

سورية: أول شركة مساهمة لإنتاج السمون والزيوت النباتية

شهدت محافظة حماه السورية تدشين أول وأكبر شركة مساهمة يمتلكها القطاع الخاص السوري والعربي مخصصة لتصنيع وانتاج السمون والزيوت النباتية وهي الشركة الأهلية للزيوت النباتية التي يبلغ رأسمالها مليار ونصف المليار ليرة (نحو 30 مليون دولار) وتبلغ طاقتها الانتاجية التصميمية 30 ألف طن من السمون النباتية و10 آلاف طن من الزيوت النباتية. وحضر افتتاح المصنع **أسعد مصطفى** وزير الزراعة السوري ود. **محمد سعيد عقيل** محافظ حماه وعدد من المسؤولين ورجال الأعمال والمساهمين في الشركة.

يتوزع رأس مال هذه الشركة على 6 ملايين سهم 30 في المئة منها للهيئة العربية للاستثمار والانماء الزراعي التي تتخذ من الخرطوم مقراً لها فيما تعود باقي الحصص الى غرفة تجارة وصناعة حماه واتحاد غرف الزراعة السورية ونقابة المهندسين الزراعيين وغرفة الزراعة في حماه ونحو 4 آلاف مساهم آخر. وقد نفذت عمليات توريد وتركيب وتشغيل مصنع الشركة الأهلية شركة ديسمنت البلجيكية وفق عقد بلغت قيمته 23 مليون دولار.

وأوضح **عزت الحبّال** رئيس مجلس ادارة الشركة الأهلية لـ "الاقتصاد والأعمال" أن الانتاج في المرحلة الأولى من تشغيل المصنع سيبلغ 80 في المئة من اجمالي الطاقة التصميمية على أن يتم بلوغ كامل الطاقة التصميمية في المرحلة الثانية وعندها تستطيع الشركة سدّ 33 في المئة من اجمالي حاجة السوق السورية والبالغة حالياً 110 آلاف طن سموناً وزيوتاً نباتية. وأضاف **الحبال** أن الشركة الأهلية باشرت مؤخراً في التعاقد مع شركة عالمية لتنفيذ خطوط انتاجية اضافية وجديدة بحيث يمكن زيادة اجمالي الطاقة الانتاجية ليصل الى 70 الف طن سمون وزيوت بحيث تستطيع الشركة تلبية بعض الطلبات الخارجية خصوصاً الواردة من السوقين اللبنانية والعراقية.

يذكر انه كان من المخطط أن يتم تدشين مصنع الشركة الأهلية في ربيع العام المنصرم 2000 غير أن شركة ديسمنت لم تلتزم باستكمال كامل شروط العقد المبرم، الأمر الذي أوقع خسائر بالشركة قبل تشغيل مصنعها وهدّد بتوقف العمل بهذه الشركة التي تعتبر واحدة من أهم الشركات المساهمة التي أقيمت في ظلّ قانون تشجيع الاستثمار السوري رقم 10. غير أن تدخل السفارة البلجيكية من جهة أخرى دفع بالأمور بالاتجاه الصحيح بعيداً عن القضاء والمحاكم والتزمت ديسمنت بالاسراع في تنفيذ ما تبقى من المصنع وانجازه بالكامل في موعده الجديد خلال ربيع العام الجاري، وقد علمت "الاقتصاد والأعمال" أن مشروع رفع الطاقة الانتاجية لمصنع الشركة الى 70 ألف طن سيتم من خلال شركة هي غير شركة ديسمنت المنفذة لأصل العمل.■

يارا عشي

الكويت: الإصلاح الاقتصادي في "ثلاجة" التجاذب

على الرغم من خصخصة العديد من الشركات التي كانت تملكها الحكومة كلياً أو جزئياً، يبقى القطاع العام المحرّك الرئيسي للإقتصاد الكويتي، حيث الدولة تستأثر بنحو 80 في المئة من الأنشطة.

هل ثمّة محاولات لتقليص دور القطاع العام ولجهاز ذي كلفة عالية تصل إلى نحو 3 مليارات دينار (10 مليارات دولار) سنوياً؟

السياسة والإصلاح

الحكومة الكويتية واعية تماماً لحجم ومخاطر هذه المشكلة البنيوية المتمثّلة بهيمنة القطاع العام على الحياة الاقتصادية، ولضرورة إصلاح الاقتصاد وإعادة هيكلته وتحريره إفساحاً في المجال لدور أكبر للقطاع الخاص الكويتي واستثماراته النازحة إلى الخارج في ظلّ محدودية فرص الإستثمار في الكويت. إلاّ أن التجاذبات السياسية في مجلس الأمة هي التي تعيق الإصلاح الاقتصادي والخصخصة، مع الإشارة إلى أن هذه التجاذبات ذات طابع إنتخابي لإرضاء شرائح واسعة من المجتمع الكويتي الذي تعيش نسبة 90 في المئة منه كما ذُكر من التوظيف الحكومي.

ومع وصول أسعار النفط إلى أدنى مستوياتها أواخر العام 1998 ودقّ ناقوس خطر عجز الموازنة نتيجة الإنخفاض الحاد في العائدات النفطية، بادرت الحكومة الكويتية بدعم من أوساط القطاع الخاص، إلى طرح مشروع الاصلاح والخصخصة. إلا أن أسعار النفط، التي سجّلت إرتفاعاً مطرداً منذ بداية العام 1999، عادت لتفرض نوعاً من الإسترخاء على جبهة الإصلاحات الاقتصادية التي ذهبت في "كوما" نفطية جديدة عزّزتها المعارضة السياسية للإصلاح والخصخصة داخل مجلس الأمة الذي يقبع قانون الخصخصة في أدراجه منذ 6 سنوات، والذي يعارض كثيرون فيه بشدّة فتح قطاعات اقتصادية ستراتيجية في مقدّمها قطاع النفط أمام الإستثمارات الأجنبية.

الإصلاح مع البحبوحة الاقتصادية

أوساط كثيرة في المجتمع الكويتي تنادي بضرورة الإصلاح الاقتصادي والخصخصة الآن في ظل البحبوحة الاقتصادية الناجمة عن إرتفاع أسعار النفط في الوقت الراهن. فوفرة العائدات النفطية تمكّن الحكومة من تطبيق الإصلاحات والخصخصة بشكل سهل ومريح، كون الخصخصة ستؤدي حكماً إلى تقليص حجم العمالة الحكومية (Downsizing). والعائدات النفطية الحكومية المرتفعة حالياً كفيلة بتغطية الكلفة الإجتماعية المترتّبة على عمليات الإصلاح والخصخصة، وبتجنيب القطاع الخاص الكويتي من تحمّل أعباء فائض العمالة، في حين أن المطلوب إعطاؤه كل الحوافز والإغراءات للدخول في القطاعات والشركات الحكومية التي تتم خصخصتها.

استعادة الدور

خلال فترة ما قبل النفط، كان الاقتصاد الكويتي قائماً على مجهود القطاع الخاص الذي كان يملك شركة الطيران ومحطات تكرير النفط ونقله والقطاعات الاقتصادية الأخرى التي لها ميزات نسبية. وتمكن القطاع الخاص من تحويل الكويت إلى مركز التجارة في الخليج. وبسبب هذا النشاط التجاري المهم إرتفع مستوى المعيشة في الكويت ليتعدّى مستواه في الدول الخليجية كلها.

أما مع النفط، فقد كبرت الدولة وتضخّمت البيروقراطية لتسيطر على معظم الأنشطة الإقتصادية الأساسية ولتنشىء المؤسسات والشركات الضرورية وغير الضرورية، ما زاد من نفوذها كما يقول النائب الثاني لرئيس مجلس ادارة غرفة تجارة وصناعة الكويت **هلال المطيري**: "إنتهينا الآن إلى إنحسار القطاع الخاص الذي انسحب ليس فقط من القطاع النفطي بل من مجمل القطاعات الرئيسية، ليحلّ مكانه القطاع الحكومي الذي تحوّل إلى ديناصور ضخم. والمشاكل الإقتصادية ناتجة عن بيروقراطية حكومية متضخّمة وغنية، تملك الصلاحيات والسلطات وتسيطر على الاقتصاد" بحسب **المطيري**.

من الطبيعي أن شرائح كثيرة من المجتمع الكويتي باتت مرتبطة عضوياً بهذه البيروقراطية، ما يجعل الإصلاحات الإقتصادية غير شعبية لا بل مؤلمة إذا ما عملت الحكومة على "قصقصة" أجنحة القطاع العام.

هذا صحيح، يقول **المطيري**، لكننا دولة غنية جداً وبإمكاننا تحقيق الإصلاحات الاقتصادية بأقل كلفة إجتماعية ممكنة وبأقل نسبة من الأضرار، أما التأخير فسيؤدي إلى أضرار أكبر، لأن الكويت تعتمد على سلعة أساسية هي النفط الذي تشهد أسعاره تذبذباً كبيراً في الأسواق العالمية.

مشكلة الإصلاح الإقتصادي سياسية في جوهرها. "نعم، هناك مقاومة من بعض القوى السياسية التي ترفض تصغير حجم الدولة، أي حرمان الكويت من أن تسير في الطريق الصحيح الذي سارت عليه غالبية الدول منذ أكثر من 20 عاماً متجهة نحو الخصخصة الشاملة".

هلال المطيري: ليس للخصخصة أم ولا أب

الخصخصة معلّقة

الخصخصة مفتاح حلّ المشاكل التي يعاني منها الاقتصاد الكويتي، وهي بحسب ما يعرّفها **المطيري** تحسين الادارة الاقتصادية عبر إعطائها للقطاع الخاص وتعزيز المنافسة منعاً للإحتكار: "لكن ليس للخصخصة في الكويت أم ولا أب. لا إرادة سياسية حقيقية بالخصخصة، والدليل أن قانون الخصخصة لا يزال موضع أخذ ورد في مجلس الأمة، ولسنا متأكدين من الصيغة النهائية التي سيخرج منها نظراً للتعديلات الجارية عليه والتي قد تفرغه من مضمونه. قد يصدر القانون لكن مشوهاً".

هل غرفة التجارة والصناعة مع الخصخصة الشاملة؟ على ذلك يجيب **المطيري**: "نحن دولة مؤسسات وقانون، ولدينا بنية قانونية متقدّمة على الصعد التجارية والمالية والمؤسساتية، إضافةً إلى كل الإمكانات والموارد المالية والبشرية. كل ذلك يؤهلنا للإنطلاق في كل المجالات واستعادة دورنا في المنطقة. لذا، الغرفة مع الخصخصة الشاملة حتى القطاع النفطي كي يديره القطاع الخاص بطريقة جيدة وفعّالة".

تعني الخصخصة ايضاً تحرير القطاعات الإنتاجية وفتحها أمام الإستثمارات الأجنبية، ما يتطلب قانوناً للإستثمار الأجنبي يسمح بدخول الشركات العالمية إلى قطاع النفط الذي هو القطاع الأساسي في الاقتصاد الكويتي، والأكثر جاذبية للرساميل الأجنبية. وهنا تتعالى الأصوات المعارضة "بيع الثروة الوطنية للخارج". على ذلك يعلّق **المطيري**: "إن هناك إرتباطاً ايجابياً بين الإستثمار الأجنبي والنمو الاقتصادي والتنمية عموماً. والدليل أن تنمية الصين في السنوات العشرين الأخيرة كانت عن طريق الإستثمارات الأجنبية، والأمر نفسه ينطبق حتى على الدول المتقدّمة كالولايات المتحدة التي تفتخر بأنها كانت الدولة الأكثر جذباً للإستثمارات الأجنبية في بعض السنوات. فالإستثمار الأجنبي بات من علامات المعاصرة".

الخصخصة ومشكلة الاجور

بعض المتحفظين على الخصخصة ينظرون اليها من زاوية الفوارق في الأجور بين القطاعين العام والخاص، فمعدّلات الرواتب الحكومية تصل إلى ضعفي مثيلاتها في القطاع الخاص وأكثر في بعض الأحيان، فمن يتحمّل الفرق في حال خصخصة المرافق الحكومية، خصوصاً أن القطاع الخاص غير مستعد للتوظيف بمعدّلات أجور الدولة؟

يمكن للدولة، يقول **المطيري**، تمويل هذه الكلفة الإجتماعية من الفوائض لأن الكويت دولة غنيّة وهي من أغنى دول العالم بمقياس معدّل الدخل الفردي، لذا على الحكومة تطبيق الخصخصة في إطار قرارات إقتصادية سليمة وإتباع سياسة الرشد، وليس التراجع أمام القوى السياسية المعارضة التي لها رغبة في إستمرار القطاع العام بلعب هذا الدور الإقتصادي الكبير والمكلف. ويضيف أن "بعض السياسيين يقولون انهم مع الخصخصة شرط أن تفرض الحكومة على القطاع الخاص توظيف 25 في المئة من القوى العاملة.

هذه شروط غير معقولة، إذ لماذا سيستمر القطاع الخاص الكويتي والأجنبي في الكويت ولا يذهب إلى البحرين وغيرها حيث لا شروط من هذا القبيل. علينا إغراء القطاع الخاص عبر توفير أفضل الشروط والحوافز للخصخصة التي هي عملية وطنية لإنقاذ الإقتصاد الوطني، وليست عملية تتعلّق فقط بالقطاع الخاص وتمكينه من الإستفادة".

مشاكل برسم الحل

آخر التقارير الإقتصادية تؤشر إلى أداء جيد للإقتصاد الكويتي نتيجة إرتفاع أسعار النفط. فالعام 2000 بلغ الناتج المحلي 11,5 مليار دينار (35 مليار دولار)، فيما سجّل ميزان المدفوعات فائضاً قدره 4,5 مليارات دينار (نحو 14 مليار دولار)، إلاّ أن هذه المؤشرات لا تعكس بالطبع اداء الاقتصاد الكويتي من حيث القطاعات غير النفطية التي سجّلت نتائج متواضعة نسبياً.



رئيس الجمعية الاقتصادية الكويتية د.**عامر التميمي** يعدّد مجموعة من المشاكل البنيوية في الإقتصاد الكويتي. المطلوب معالجتها في إطار خطة إقتصادية متماسكة ومقنعة تمكّن الحكومة الدفاع عنها في مجلس الأمة وأمام الرأي العام. وهذه المشاكل هي:

– إنخفاض القوى الشرائية نتيجة التغيّر الديمغرافي الذي حصل بعد تحرير الكويت حيث تغيّرت تركيبة السكان الوافدين.

– التشوّه الحاصل في هيكل أسعار الخدمات العامة وتردّد المسؤولين في إجراء ولو تعديلات طفيفة فيه. وهذا يؤدي إلى هدر كبير في أموال الخزينة نتيجة دعم أسعار هذه الخدمات التي تبقى أسعاراً غير إقتصادية.

– طبيعة الاقتصاد الريعية التي خلقت ثقافة سياسية واقتصادية مفادها تكريس دور الدولة والإتكال عليها في كل شيء ليس فقط من قبل الأفراد، بل ايضاً من قبل مؤسسات القطاع الخاص الذي يعتاش على الإنفاق العام. وهذا يتطلّب إعادة هيكلة الاقتصاد في ضوء توصيات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي القاضية بتفعيل دور القطاع الخاص ورفع مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، وبتعديل سياسات الإنفاق وإلغاء أشكال الدعم المكلف وغير المبرّر.

– الاعتماد الكبير على العمالة الوافدة التي تشكّل نسبة 80 في المئة من القوى العاملة في الكويت، والتي هي بمعظمها (75 في المئة) عمالة هامشية متدنية التعليم والتأهيل والأجر.

– المشكلة البنيوية في القطاع الخاص حيث معظم المؤسسات مؤسسات صغيرة (5 إلى 6 عمال)، وأكثرها يعمل في المجالات الخدماتية والتوزيع السلعي. ويقول **التميمي** انه إذا أرادت الحكومة المضي في الإصلاح الاقتصادي وخصخصة المرافئ والكهرباء والبنى التحتية والتعليم وغيره، لا يمكن الإعتماد على القطاع الخاص بتركيبته الحالية. المطلوب حصول عمليات دمج وتحالفات بين مؤسسات القطاع الخاص الكويتي، وعبر الحدود (Cross - border) مع شركات خليجية وعالمية راغبة بتملّك مؤسسات محلّية أو المشاركة فيها، وهذا يستوجب وضع التشريعات اللازمة، وتغيير ثقافة "البزنس" العائلي التي يتّسم بها القطاع الخاص الكويتي إلى ثقافة مؤسساتية حديثة.

– قانون الضرائب الذي وضع العام 1955 قانون طارد للإستثمارات الأجنبية كون الضريبة على أرباح الشركات الأجنبية تصل إلى أكثر من 50 في المئة. هذا القانون وُضع أصلاً للتعامل مع شركات النفط قبل تأميمه، وظلّ مستمراً حتى اليوم وجرى تعميمه على باقي الأنشطة التي تقوم بها الشركات الأجنبية.

– قانون العمل في القطاع الأهلي الذي لا يوفّر الضمانات الكافية لحقوق العاملين، وبالتالي لا يشجّع المواطنين الكويتيين على العمل في القطاع الخاص. هذا القانون وضع منتصف الستينات للتعامل مع العمالة الوافدة، وعلى أساس انه لا يمكن تصوّر أن يعمل الكويتيون في القطاع الخاص. الأمور تغيّرت الآن والمطلوب تعديل القانون ليصبح أكثر عدالة وضماناً لحقوق العاملين، ولتشجيع الكويتي على العمل في القطاع الخاص.

– قاعدة صناعية مكلفة مع قيام صناعات غير اقتصادية وغير تنافسية إستفادت من الأشكال المختلفة للدعم الحكومي. في هذا السياق، يقول **التميمي** أن بعض المؤسسات إستفادت من الأراضي التي خصخصتها الدولة لتنمية الصناعة بمعدّلات ايجار متهاودة، ومن القروض الميسّرة التي وفّرتها عبر بنك الكويت الصناعي، فأقامت تلك المؤسسات صناعات غير مجدية وغير قادرة على الإستمرار والمنافسة بقدراتها الذاتية ولا حاجة إقتصادية حقيقية للكويت فيها. هذه الصناعات التي عجزت حتى عن الايفاء بإلتزاماتها المالية وتحتلّ مساحات كبيرة من الأراضي وتستنزف قاعدة القروض الصناعية، باتت عبئاً كبيراً على الاقتصاد الكويتي.

الكويت: الرؤية والدور

لعبت الكويت دور المركز التجاري والمالي في منطقة الخليج في حقبة الستينات. ومع إنغلاق الاقتصاد الكويتي وتحجيم دور القطاع الخاص، إنحسر هذا الدور وتراجع لصالح مراكز إقليمية أخرى في منطقة الخليج: دبي مركز التجارة والخدمات وتستعدّ لتبوّء مركز صناعة المعلومات، البحرين مركز الخدمات المالية والمصرفية الإسلامية ومصرفية الأوف شور (Off Shore)، قطر مركز صناعة الغاز، السعودية مركز الصناعة في المنطقة وفي مقدمها الصناعات البتروكيميائية.

كل هذه الدول أخذت دورها الطبيعي على الخريطة الإقتصادية الخليجية. والسؤال المطروح بجدّية: ماذا بقي للكويت وهل تأخرت عن اللحاق بشقيقاتها الخليجيات؟

يقول **التميمي** ان الكويت تتمتع بإمكانيات رأسمالية كبيرة. ومع وجود نظام مصرفي قويّ ومتطوّر فيها، يمكن للكويت أن تصبح مركز الصناعة المصرفية والمالية المتقدّمة في الخليج شرط أن تتوجّه المصارف الكويتية نحو اقتصادات الحجم، وتندمج أو تقيم شراكات ستراتيجية مع المصارف الخليجية والعربية والعالمية. ويتطلّب ذلك بالطبع تحريراً كاملاً للقطاع المصرفي ولسوق الكويت للأوراق المالية لزيادة عدد الشركات المدرجة فيها، كما يمكن تطوير صناعة تكرير النفط. فقبل الغزو، كانت الكويت تصدّر 50 في المئة من صادراتها النفطية مكرّرة، هذا بالإضافة إلى النظر بجدّية في مسألة الإنفتاح على الشركات النفطية العالمية في مجال إنتاج النفط الخام (Upstream)، كي تتمكّن الكويت من رفع مستوى الإنتاج من مليوني برميل يومياً إلى 3 ملايين برميل، وهو هدف مؤسسة البترول الكويتية منذ سنوات طويلة.

ويؤكّد **التميمي** على أن هناك مبررات إقتصادية لرفع الإنتاج النفطي في الكويت نتيجة تزايد الطلب على النفط في الأسواق العالمية بموازاة توقّع إنخفاض القدرات الإنتاجية في كثير من الدول المنتجة للنفط، ويضيف أن تحسين حصة الكويت في السوق النفطية العالمية يتطلّب إقامة علاقات ستراتيجية مع الشركات النفطية العالمية القادرة على تأمين منافذ للنفط الكويتي إلى الكثير من الأسواق الدولية. ■


علي صالح الصالح

بمدير جديد وتشريعات متطورة

بورصة البحرين تحتفل بمرور 12 عاماً

مضى 12 عاماً على تأسيس سوق البحرين للأوراق المالية التي أنشئت في أعقاب الانهيار الذي شهدته أسواق الاسهم في الكويت في مطلع الثمانينات ثم انتقلت الى البحرين في منتصفها. ومنذ ذلك الوقت لا يزال التعامل في أسواق الاسهم الخليجية يطبعه الحذر والنفس قصير الأجل من قبل المستثمرين – بغض النظر عن الاساسيات المتعارف عليها – ما أثّر عموماً على أداء هذه الاسواق خلال الاعوام الماضية.

هذا العام تحتفل سوق البحرين بذكرى تأسيسها بعد انتقال مديرها السابق الشيخ **احمد بن محمد آل خليفة** الى منصبه الجديد كمحافظ لمؤسسة نقد البحرين (البنك المركزي) وتعيين **علي سلمان ثامر** قائماً بأعمال مدير السوق، وهو الذي انضم الى البورصة منذ بدء أعمالها العام 1989 وشغل عدداً من المناصب القيادية.

الأولوية لجذب الاستثمارات

رئيس مجلس ادارة السوق وزير التجارة والصناعة **علي الصالح** يقول ان السمة الاساسية للجهود التي تبذلها السوق حالياً هو استكمال البنية التشريعية وخصوصاً تلك المتعلّقة بفتح السوق على الاستثمار الخليجي والاجنبي. وهناك العديد من التشريعات التي تم إصدارها، ولا سيما مشروع قانون الشركات التجارية الجديد الذي يمثّل أهم هذه التشريعات، حيث استهدف في الأساس تطوير البيئة التشريعية المحلية كي تكون مؤهلة لمواكبة المنافسة على جذب الاستثمارات المحلية والخليجية والأجنبية لصالح عملية تمويل أنشطة وقطاعات الاقتصاد الوطني عموماً، والتركيز على قطاع الشركات المساهمة العامة تحديداً وذلك من خلال الاهتداء بالأنماط والمعايير المنصوص عليها في التشريعات العالمية المتقدمة.

أما في ما يتعلّق بالتشريعات الخاصة بالاستثمار الأجنبي التي أخذت حيّزاً كبيراً من الاهتمام والتركيز نتيجة للتطورات الهائلة التي شهدتها التشريعات الوطنية في غالبية الاقتصاديات العالمية بهذا الشأن، فتمّ إصدار المرسوم بقانون الرقم 10 للعام 1999، والذي يُعتبر تتويجاً لمستوى النضج الذي بلغته القاعدة التشريعية المحلية في هذا المضمار. وتمّ تعامل هذا القانون مع


بورصة البحرين

الاستثمار الأجنبي سواء من حيث التملّك أو التداول كتعامله مع الاستثمار المحلي من دون أي تمييز في الحقوق أو الالتزامات باستثناء تحديده لنسبة أولية تصل إلى 49 في المئة من رؤوس أموال الشركات المساهمة العامة بالنسبة لتملك وتداول أسهم هذه الشركات من قبل المستثمرين الأجانب غير الخليجيين الذين سمح لهم هذا القانون بتملّك وتداول نسبة تصل إلى 100 في المئة من أسهم الشركات المذكورة. وأعطى هذا القانون الصلاحية لوزير التجارة في رفع حجم الاستثمار الأجنبي غير الخليجي إلى مستوى يتجاوز نسبة 49 في المئة، إذ رأى في ذلك مصلحة للاقتصاد الوطني. كما ان البورصة ركّزت خلال الفترة الماضية على وضع معايير للإشراف والرقابة. إن أهم تطور يمكن الاشارة إليه هنا في هذا المجال هو مشروع معايير الإفصاح الذي انتهت السوق من إعداده والذي سيرسي معايير معتمدة للإفصاح من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة بالاستثمار في الأوراق والأدوات والمشتقات المالية سواء من قبل الشركة أو الجهة المصدّرة، أو شركات الوساطة في السوق، أو المستثمرين أنفسهم أو من قبل السوق ذاتها والتي صيغت جميعها وفق أحدث المعايير المتّبعة في الأسواق المالية المتقدمة أو من قبل المنظمات الدولية المتخصصة كمنظمة الايسكو (IOSCO) مثلاً، والمتوقع أن هذه المعايير عند صدورها في المستقبل القريب ستضع السوق في موقع متفرّد ومميّز إقليمي على الأقل. كذلك فإن السوق ستفرض في المستقبل القريب شرط توفّر تقارير التصنيف الائتماني بالنسبة للشركات المصدّرة للسندات كشرط من شروط إدراج هذه السندات فيها.

كما تمّ التأكيد ضمن الخطة الستراتيجية للسوق على ضرورة الالتزام في كافة أوجه عمل واختصاصات السوق وقطاع رأس المال في البحرين عموماً، بالمعايير والمتطلبات الدولية. وقد تمّ التأكيد بصورة استثنائية على ضرورة الالتزام بهذه المعايير ضمن البيئة الداخلية للسوق وقطاع رأس المال.



علي سلمان ثامر

سوق سريعة النمو

حول مسيرة السوق خلال الفترة الماضية يقول القائم بأعمال مدير السوق **علي سلمان ثامر** أن بورصة البحرين لا تزال تعتبر صغيرة الحجم نسبياً حيث يبلغ عدد الشركات المدرجة اسهمها 42 شركة وسندين حكوميين وسندين خاصين علاوة على 39 صندوقاً استثمارياً. ويتركز التداول بشكل رئيسي في الاسهم، ويبلغ متوسط التداول اليومي نحو 5ر1 مليون دولار، كما ان نسبة الاسهم المتداولة من اجمالي الاسهم الصادرة يبلغ 9 في المئة.

الا ان السوق تشهد منذ تأسيسها نمواً متسارعاً حيث بلغ معدل النمو السنوي 83 في المئة خلال العامين 1990 و2000. كما تدل نسب مشاركة مواطني دول المجلس من اجمالي قيمة التداول (14 في المئة) والاجانب (3 في المئة) الى الاتجاه نحو فتح السوق. وترتفع هاتان النسبتان الى 47 و11 في المئة على التوالي في حالة الحصص من اجمالي ملكية الاسهم المدرجة. وشهد العام الماضي تراجعاً في مؤشر السوق بنسبة 18 في المئة خلال العام الماضي الا انه استطاع خلال الاسابيع الماضية استرجاع بعض خسائره حيث ارتفع خلال الاشهر الثلاثة الماضية بنسبة 7 في المئة.

وأضاف **ثامر** بأن الاستثمار في الاسهم البحرينية هو مغرٍ، مشيراً إلى أن العائد النقدي للاستثمار في الاسهم بلغ في المتوسط 6 في المئة، وهي نسبة اعلى من معدلات الفائدة السائدة على الودائع المصرفية.

وارتفع حجم التداول في السوق من 78 مليون سهم العام 1991 الى 421 مليون سهم العام 2000 أي بزيادة نسبتها 440 في المئة. كما ارتفعت قيمة التداول خلال الفترة نفسها بنسبة 132 في المئة من 40 مليوناً إلى 93 مليون دينار (247 مليون دولار). وارتفع عدد الاسهم الصادرة بمقدار 2,6 مليار سهم من 5,5 مليارات سهم الى 8,1 مليارات سهم خلال الفترة نفسها. أما القيمة السوقية للأسهم فقد ارتفعت بنسبة 49 في المئة من 2,5 مليار دولار العام 1991 الى 6,6 مليارات دولار العام 2000.

ويرى **ثامر** ان هذا الاداء والتطويرات الجاري اتخاذها إلى جانب الأداء الجيد للشركات المساهمة المدرجة في السوق ومستوى ربحية الاستثمار في أسهم هذه الشركات، يهيّىء الفرص الجيدة للقطاع الخاص المحلي بالتحديد والقطاع الخاص الخليجي والأجنبي عموماً لاستثمار موارده وأمواله بصور آمنة خصوصاً وأن السوق عبر جميع مراحلها الماضية وتجاربها ستسجل تجربة سلبية على الرغم من تعرّض المنطقة خلال الفترة الماضية إلى العديد من الأزمات والمصاعب. ■

المؤشرات الأساسية للشركات المدرجة في بورصة البحرين

(ألف دينار بحريني)

	1998	1999	2000
رأس المال المدفوع	1،167،750	1،192،115	1،368،422
إجمالي حقوق المساهمين	2،090،989	2،130،527	2،204،394
إجمالي الموجودات	15،682،542	15،674،792	17،676،412
الأرباح السنوية الصافية	183،377	197،273	163،819
نسبة العائد على حقوق المساهمين (%)	8،77	9،22	7،43
إجمالي القيمة السوقية	2،514،410	2،672،697	2،493،498
العائد على السهم (د.ب)	0،029	0،031	0،021
الأرباح الموزعة للسهم (%)	7،62	9،50	9،48
القيمة الدفترية للسهم (د.ب)	0،326	0،333	0،285
نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية	1،21	1،26	1،12

الاقتصاد اليمني: مؤشرات جيدة للاستثمار والنمو

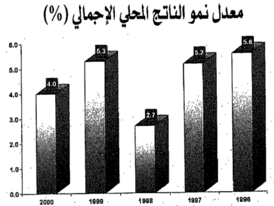
■ جهود للاصلاح وتنويع مصادر الدخل
■ عمليات الخصخصة على راس الأولويات



عبد القادر باجمال

برلين – ابراهيم محمد

شهد الاقتصاد اليمني خلال العام الماضي تحسناً على أكثر من صعيد، وبرز ذلك في استقرار أسعار العملة المحلية تجاه الدولار الأمريكي الذي راوح سعره بين 160 إلى 165 ريال يمني، وبالإضافة إلى تراجع العجز في الميزانية تم التمكن من حصر معدل التضخم بحدود 11 في المئة. وعلى الرغم من الصعوبات التي واجهها القطاع السياحي بسبب بعض أعمال الخطف لسياح أجانب حقّق الناتج المحلي الإجمالي نمواً بمعدل 4 في المئة. ولا تعود أسباب تحقيق هذا المعدل الجيد إلى الارتفاع الذي شهدته أسعار النفط الخام كونه يشكل العمود الفقري للصادرات اليمنية وحسب. فهو يعكس أيضاً النجاح الذي حققته سياسة الإصلاح الاقتصادي التي عرفت زخماً أقوى منذ أواسط العقد الماضي. وركزت هذه السياسة خلال السنوات القليلة الماضية على تصحيح أوضاع الميزانية والقيام بعمليات خصخصة لمعظم مؤسسات القطاع العام في المجالين الصناعي والخدمي. ومع تشكيل حكومة جديدة برئاسة وزير الخارجية السابق **عبد القادر باجمال** وعضوية طاقم في غالبيته من التكنوقراطيين سيتخذ الإصلاح طابعاً أكثر شمولية ليطال القضاء والتعليم والإدارة والأمن. وهذا ما أكّد عليه الرئيس اليمني **علي عبدالله صالح** في حديثه التوجيهي الأول للحكومة الجديدة أوائل نيسان/أبريل الماضي. ومن شأن توسيع جبهة الإصلاح أن يساعد على تعزيز فرص الاستقرار والنمو في مختلف القطاعات والمناطق. ويبرز من بينها منطقة عدن الحرة بمساحة 14,25 مليون متر مربع وتجهيز كلفته نحو 580 مليون دولار أميركي.



المصدر: المؤسسات الرسمية اليمنية

غير النفط والغاز

قبل سنوات ليست بالبعيدة لم يكن النفط يلعب دوراً في الاقتصاد

اليمني. ولكن الوضع تغير جذرياً خلال السنوات القليلة الماضية عندما بدأ الإنتاج والتصدير الذي تصل طاقته الحالية إلى 5,7 مليون برميل شهرياً. وخلال العام الماضي بلغت حصيلة الصادرات النفطية اليمنية 1,8 مليار دولار أمريكي، أي نحو 4 أمثال هذه الحصيلة خلال العام 1998. ومع تزايد أهمية النفط تزايدت أهمية القطاع الصناعي الذي تقدر حصته في الناتج المحلي الإجمالي بنحو 42 في المئة. غير أن ذلك لا يعكس درجة تصنيع عالية لأن نصيب الصناعة التحويلية في هذا الناتج لا يزيد على 7 في المئة. وتساهم التجارة والخدمات بنسبة 38 في المئة. أما القطاع الزراعي فيساهم بنحو 20 في المئة تقريباً. وإلى جانب النفط الخام تعتبر الأنسجة والجلود والمواد الغذائية أهم المنتجات اليمنية. وتنطوي تركيبة الاقتصاد اليمني هذه على حقيقة أن هناك فرص استثمار في مختلف القطاعات ولا يقتصر ذلك على مشاريع البنية التحتية واستخراج وتكرير النفط ومعالجة الغاز، حيث كثر الحديث مؤخراً عن اكتشافات جديدة ومهمة. فالقطاع السياحي اليمني يملك مقومات ضخمة عمادها حضارة عريقة وجغرافيا تضمّ بالإضافة إلى الجبال والصحراء شواطئ مترامية ونظيفة. وتحتوي المدن والمواقع الأثرية على تحف وفنون معمارية نادرة. ومن جهة أخرى تتوافر في اليمن إمكانات إقامة صناعات تحويلية متنوعة. ويدعم هذه الإمكانات سوق كبيرة بلغ عدد مستهلكيها أكثر من 17,4 مليوناً العام 2000. وبالنسبة للمواد الأولية والأيدي العاملة فهي متوفرة بميزات تعكس القدرة على المنافسة. ويبرز ذلك في المشاريع السياحية ومشاريع تصنيع الثروة السمكية والفواكه والخضار والقطن والحبوب.

تنويع مصادر الدخل

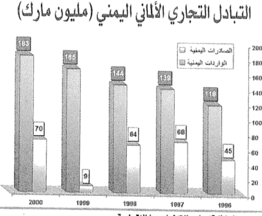
انطلاقاً من فرص الاستثمار المتنوعة تركز الحكومة اليمنية جهودها على تنويع مصادر الدخل بغية التخفيف من الاعتماد على النفط الخام. وفي هذا الإطار تمّ التخطيط لبناء مصفاة نفط جديدة ويتمّ البحث عن مموّلين لتحديث مصفاة نفط عدن. كما فتح الاستثمار في قطاع الغاز أمام الاستثمارات الأجنبية. ويتم تشجيع المستثمرين للمشاركة في إقامة وتشغيل مشاريع البنية التحتية والطاقة والاتصالات وغيرها. وهذا ما يفسر تكثيف الجهود الرامية لدفع عمليات الخصخصة بحيث تشمل قطاعات أساسية إضافية كالأسمنت وصناعة الأدوية والخطوط الجوية اليمنية. ومن أجل تهيئة الإطار الأنسب لذلك قامت هيئة الاستثمار العامة مؤخراً بتبسيط الإجراءآت البيروقراطية اللازمة لإنجاز المعاملات. كما سمحت للمستثمرين الأجانب بتملك العقارات وتحويل أرباحهم إلى خارج البلاد. ويعلق اليمن أهمية كبيرة على دور منطقة عدن الحرة في تنويع مصادر الدخل بسبب موقعها الستراتيجي الذي يؤهلها للعب دور مركز خدمي وصناعي بين أفريقيا والشرق الأوسط. ويبدي المسؤولون اليمنيون اهتماماً خاصاً بتشجيع الشركات الألمانية على الاستثمار هناك.

العلاقات اليمنية – الألمانية

تعتبر ألمانيا شريكاً مهمّاً لليمن في جهوده الرامية لتنمية اقتصاده وموارده. فالعديد من الشركات الألمانية وعلى رأسها سيمنز تساهم بشكل فعال في إقامة وتحديث مشاريع الطاقة والاتصالات والنقل وغيرها. وتقدم الحكومة الألمانية دعماً ملموساً لتحديث القطاع الإداري. كما أن عدد السياح الألمان في طليعة السياح الأجانب. ومن جهة أخرى شهد التبادل التجاري نمواً ملحوظاً خلال السنوات القليلة الماضية. فقد بلغت قيمة الصادرات الألمانية إلى اليمن 182,5 مليون مارك ألماني خلال العام الماضي مقابل 164,8 مليون مارك العام 1999، أي بزيادة 10,7 في المئة. وحققت واردات ألمانيا منه زيادة بنسبة زادت على 500 في المئة، من نحو 9 ملايين مارك العام 1999 إلى 70,3 مليون مارك العام 2000. ويفسر هذه الزيادة ارتفاع أسعار الصادرات النفطية اليمنية بالدرجة الأولى. وعلى عكس الصادرات اليمنية التي هي في معظمها نفط خام ومواد أولية فإن مثيلتها الألمانية من المنتجات ذات القيمة المضافة العالية. ويأتي على رأسها الآلات التي تشكل 26 في المئة من مجمل صادرات ألمانيا إلى اليمن. ويليها وسائط النقل والأجهزة الإلكترونية والمنتجات الكيميائية بنسبة 15 في المئة لكل منها، وتشكل التجهيزات الدقيقة والمواد الغذائية النسبة الباقية. ■

مدينة عدن الحرة

كانت مدينة عدن حتى ستينات القرن الماضي واحدة من أهم المراكز التجارية في آسيا وأفريقيا. وساعد على ذلك مرفأها الذي احتلّ المرتبة الثانية في العالم بعد مرفأ نيويورك. ومع تعاظم دور هونغ كونغ وظروف تقسيم اليمن وما تبعها آنذاك تراجع دور المرفأ والمدينة معاً. وبعد إعادة التوحيد أعطت الحكومات اليمنية أهمية كبيرة لإعادة هذا الدور إلى سابقه. وتوج ذلك بالإعلان عن تحويل المدينة ومحيطها إلى منطقة تجارة حرة اعتباراً من 25 أيار/ مايو 2000. وسبق ذلك إنجاز المرحلة الأولى من تحديث وتشغيل مشروع رصيف الحاويات. ويتم العمل حالياً على تنفيذ خطة لتطوير المنطقة على أربعة مراحل تتضمن إقامة العديد من المشاريع الكبيرة. ويبرز من بينها في المرحلة الأولى إنشاء مرفأ خاص بالحاويات وبناء محطة للطاقة وأخرى لمعالجة المياه الملوثة. وتشمل المرحلة الثانية إقامة منطقة صناعية وتوسيع مصفاة نفط عدن. وخلال المرحلة الثالثة سيتم توسيع مطار عدن الدولي وبناء مصفاة نفط جديدة ورصيف لتصدير النفط ومشتقاته. أما المرحلة الرابعة فتتضمن بناء محطة طاقة جديدة وثانية لمعالجة المياه الملوثة. وحُدّد نصيب القطاع الخاص بنحو 77 في المئة من مجمل استثمارات مشاريع المنطقة على أن تتولى الدولة اليمنية تأمين الحصة المتبقية. وتقدم المنطقة للمستثمرين مزايا وتسهيلات متنوعة، ومن بينها إعفاء البضائع والتجهيزات المصدرة منها والمستوردة إليها من كل أنواع الضرائب والرسوم لمدة 15 سنة. وتعفى أجور ورواتب غير اليمنيين من ضرائب الدخل إضافة على حرية تحويلها إلى الخارج. ولا توجد أية عوائق على تحويل رؤوس الأموال الأخرى بين المنطقة المذكورة والمناطق الحرة الأخرى أو بينها وبين الخارج.



المصدر: وزارة الإقتصاد والتكنولوجيا الإتحادية

الامير عبد الله يزور برلين

حثّ الشركات الألمانية على الاستثمار في المملكة

برلين – ابراهيم محمد

قام الأمير **عبدالله بن عبد العزيز آل سعود** نائب رئيس مجلس الوزراء، رئيس الحرس الوطني وولي عهد المملكة العربية السعودية، يرافقه وفد سياسي واقتصادي كبير، بزيارة رسمية لألمانيا خلال الفترة من 6 وحتى 8 حزيران/يونيو الماضي. وكان من أبرز محطاتها لقاؤه مع المستشار **كيرهارد شرودر** والرئيس الألماني **يوهانس راو**. وتوّجت الزيارة على الصعيد الاقتصادي بزيارة دار الاقتصاد الألماني (مركز اتحاد الصناعات الألمانية واتحاد غرف التجارة والصناعة الألماني) الذي يعتبر أحد أهم مراكز صنع السياسة الاقتصادية في ألمانيا، إن لم يكن أهمها على الإطلاق. وفي الدار المذكور استقبل الأمير وصحبه من قبل كبار المسؤولين ورجال الأعمال الألمان يتقدمهم **الدكتور فيرنر موللر** وزير الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادي **والدكتور ارند اوتكر** نائب رئيس اتحاد الصناعات الذي ألقى كلمة ترحيب وصف فيها المملكة بأنها "دولة رائعة" متعددة الثروات وتلعب دوراً بارزاً في حفظ الاستقرار الإقليمي والدولي. وأضاف "ان ذلك يترجم من خلال دعمها لجهود السلام وسياساتها النفطية المتوازنة ومساعداتها للبلدان الفقيرة".

وألقى الأمير **عبدالله** كلمة ذكر فيها أن المملكة تشعر دائماً بمسؤولياتها تجاه الاقتصاد العالمي من خلال سياستها النفطية التي تحرص على تحقيق مصالح المنتجين والمستهلكين. ودعا الدول الصناعية للقيام بدورها على هذا الصعيد داعياً إياها للحدّ من الضرائب العالية التي تفرضها على المشتقات النفطية، وركّز على قوة العلاقات الثنائية بين البلدين وأهمية تعزيزها. واعتبر أن هذه العلاقات وصلت إلى مستوى يبعث على الرضا بشكل عام، غير أنها ما تزال دون الإمكانات المتوفرة على الصعيد الاقتصادي. وفي ضوء ذلك دعا رجال الأعمال والشركات الألمانية إلى عدم تفويت فرص الاستثمار التي أصبحت متوفرة أكثر من أي وقت مضى بفضل مناخ الاستثمار الجديد الذي توّج بصدور قانون الاستثمار الأجنبي الذي أعطى للمستثمرين الأجانب المزيد من التسهيلات الضريبية والمالية وغيرها. وتقوم المجالس والهيئات المتخصصة وعلى رأسها المجلس الاقتصادي الأعلى والهيئة العامة للاستثمار بمتابعة الجهود الرامية لتحسينه بشكل متواصل. وأوضح أن السياسة الاقتصادية لبلاده تركّز على تشجيع أنشطة القطاع الخاص بحيث يقتصر دور الدولة لاحقاً على المهام الإشرافية. وأضاف أن الإصلاحات الاقتصادية تشمل بالإضافة إلى إعادة هيكلة الفروع الاقتصادية تحديث الإدارات الحكومية على مختلف المستويات. وتحدّث في اللقاء وزير الاقتصاد والتكنولوجيا الألماني **الدكتور فيرنر موللر** الذي أثنى على جهود المملكة لتعزيز السلام ودفع عملية التنمية. ومدح الدور الذي يقوم به الأمير على هذا الصعيد. كما ذكر أن الاقتصاد الألماني تلقّى بتفاؤل وإيجابية صدور التشريعات الاستثمارية التي فتحت آفاق استثمار رحبة أمام المستثمرين الأجانب.

وتأتي زيارة الأمير **عبدالله** إلى برلين في الوقت الذي تتطور العلاقات السعودية الألمانية بشكل مطرد. وبفضل ذلك أصبحت ألمانيا أهم شريك تجاري للمملكة بعد الولايات المتحدة واليابان وبريطانيا. فقد وصلت قيمة التبادل التجاري بينهما إلى أكثر من 7,3 مليارات مارك خلال العام الماضي مقابل نحو 5,6 مليارات مارك خلال العام 1999. وتزيد قيمة الواردات السعودية من ألمانيا على قيمة صادراتها منها بأكثر من الضعف. فقد سجلت الأولى على سبيل المثال نحو 5,2 مليارات مارك خلال العام الماضي مقابل ما يقارب 2,1 مليار مارك العام 1999 (أنظر الجدول). وتبيع المملكة لألمانيا مادة النفط الخام بالدرجة الأولى وتشتري منها الآلات والتجهيزات المختلفة ووسائط النقل بشكل رئيسي. وعلى غير العلاقات التجارية ما يزال النشاط الاستثماري المتبادل محدوداً. فآخر المعطيات تدل على أن عدد المشاريع المشتركة ما يزال أقل من 100 مشروع يقدر رأس مالها بنحو مليار دولار يساهم الألمان بنحو 38 في المئة منها. ويشمل التعاون السعودي الألماني الجانب التقني والفني الذي يتم من خلال المؤسسة الألمانية للتعاون التقني. وتقوم الأخيرة بتقديم الاستشارات والخبرات المدفوعة في مجالات عدّة أبرزها التأهيل المهني. وتزداد أهمية التعاون الصحي سيما على صعيد تجهيز المؤسسات الصحية وتأهيل الكوادر اللازمة لتشغيلها. ■

التبادل التجاري السعودي الألماني خلال الفترة من 1995 وحتى العام 2000 (مليون مارك ألماني)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
الصادرات السعودية	1251	1406	1511	1021	1204	2159
الواردات السعودية	3545	3843	3675	4231	4374	5159
المجموع	4796	5249	5186	5252	5578	7318

المصدر: وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية



فنادق روتانا...
تجعل من مناسباتكم
احتفالات لا تنسى
تمتلك فنادق روتانا كامل المقومات لتنظيم الحفلات والأعراس الناجحة. فهي تحتوي في أرجائها على قاعات تتسع لأكثر من ١٠٠٠ شخص، كما تقدم أفضل التسهيلات وأرقى الخدمات بأدق تفاصيلها لتجعل من مناسباتكم احتفالات عامرة بالأفراح.
فنادق روتانا في الشرق الأوسط
أبوظبي:
فندق أبوظبي جراند
فندق الشاطىء روتانا
الروضة روتانا سويتس
المها روتانا سويتس
انترناشونال روتانا إن
دبي:
فندق البستان روتانا
فندق تاورز روتانا
فندق جميرا روتانا
رحاب روتانا سويتس
رمال روتانا سويتس
بالم بيتش روتانا إن
العين:
فندق العين روتانا
الشارقة:
فندق الشارقة روتانا
الفجيرة:
منتجع الفجيرة روتانا
شرم الشيخ:
كورال بيتش تيران
العريش:
كورال بيتش العريش
بيروت:
فندق جفينور روتانا
www.rotana.com
ROTANA روتانا
HOTELS • SUITES • RESORTS

وزير الطاقة والصناعة القطري

العطية: قطر المركز الإقليمي لصناعة الغاز

تعيش قطر حالياً عصر فورة الغاز على غرار الفورة النفطية التي شهدتها دول الخليج في السبعينات والتي شكّلت رافعة النهوض الاقتصادي والتنمية فيها.

مع هذه الفورة، تتطلع قطر لأن تصبح المركز الإقليمي لصناعة الغاز. هكذا تنظر قطر إلى دورها في المنطقة بموازاة ترسّخ دور الإمارات ودبي تحديداً كمركز للتجارة والخدمات، والبحرين كمركز للصناعة المصرفية والمالية الإسلامية، والسعودية كقوة اقتصادية نفطية صناعية، وكذلك الكويت التي تتطلع إلى استعادة دورها كمركز للتجارة في المنطقة مع "المثلث الذهبي": الكويت وإيران

■ **قامت الحكومة القطرية باستثمارات ضخمة لاستكمال وتحديث البنية التحتية لقطاعي النفط والغاز، أين تركّزت هذه الاستثمارات؟ وما هي المراحل التي قطعتها خطة تحديث وتطوير القطاعين؟ وما هي المراحل المتبقية؟**

□ بالنسبة لقطاع الغاز، كانت معظم هذه الاستثمارات في تطوير حقل الشمال من حيث الدراسات الجيولوجية والخاصة بدراسة المكمن وما تبعها من عمل قاعدة بيانات متكاملة قائمة على أحدث ما وصلت إليه تكنولوجيا الكمبيوتر في مجال هذه الدراسات، ومن ثم في حفر الآبار وبناء المنصات البحرية اللازمة للإنتاج والمعالجة المبدئية للغاز وما يتبعها من أنابيب لتوصيل الغاز من الحقل إلى مدينة رأس لفان حيث تتمّ المعالجة والتصدير. يذكر أن الدولة (من خلال قطر للبترول) استثمرت ما يزيد على المليار دولار في منشآت مدينة رأس لفان الصناعية وبالذات الميناء الضخم فيها، ما يغطي سعة التصدير المطلوبة إلى نهاية هذا العقد، أي عند الوصول إلى هدف تصدير 30 مليون طن من الغاز المسيل سنوياً.

وبالنسبة لقطاع النفط، واصلت شركة قطر للبترول بالتعاون مع الشركات الأجنبية العاملة في قطر على تطوير وتحديث المنشآت الخاصة بزيادة قدرة البلاد على إنتاج النفط وكذلك تكريره.

وعلى سبيل المثال، حتى حقل دخان ومدينة دخان حظيا بنصيب لا بأس به من استثمارات وإنفاقات شركة قطر للبترول خلال السنوات الماضية، الأمر الذي أتاح لنا في قطر للبترول أن ننتج من هذا الحقل بطاقة كبيرة ومن دون عوائق أو اختناقات في القدرة الإنتاجية خلال السنة والنصف الأخيرة مستغلين بذلك فرصة ارتفاع الأسعار بما عاد على البلاد بعوائد مجزية جداً، والتي ما كانت لتحقق لولا بعد النظر والاستثمارات في مواصلة تطوير هذا الحقل حتى خلال السنوات التي شهدت انخفاضاً في الأسعار والإنتاج.

وأما عن السؤال عن أين تركّزت هذه الاستثمارات من الناحية الجغرافية، فقد تركّز الكثير من هذه الاستثمارات في البنية التحتية في كل من مدينة رأس لفان، مدينة مسيعيد ومدين خان، بالإضافة طبعاً إلى ما يربط هذه المدن مع الدوحة وأبو فنطاس من أنابيب ومنشآت خاصة بنقل وتوزيع الغاز والطرق وغيرها من منشآت البنية التحتية.

ولا زالت قطر للبترول تستثمر في هذه المناطق لتهيئة أفضل الفرص لاجتذاب الشركات العالمية لإقامة مشاريع صناعية ضخمة في هذه المدن الصناعية، بالإضافة إلى توفير التكاليف على هذه الصناعات. ومثال على ذلك مشروع شبكة ماء التبريد المشتركة في مدينة رأس لفان الصناعية، وسينجز المشروع في العام 2003.

■ **يعتبر قطاع الغاز في الخليج عموماً وفي قطر خصوصاً من القطاعات الرئيسية الجاذبة للاستثمارات الأجنبية، من هم حلفاء قطر الستراتيجيون من الشركات العالمية وما هو حجم الاستثمارات الأجنبية المتوقعة في قطاعيْ الغاز والنفط القطريين؟**

□ يعتبر قطاع الغاز خصوصاً في دولة قطر من الركائز الرئيسية الداعمة للاقتصاد الوطني وستزداد أهمية هذا القطاع الحيوي مستقبلاً. لذا فإننا نحدد مسبقاً معايير اختيار الشريك الأجنبي في تطوير هذا القطاع (وفي باقي قطاعات الصناعة النفطية والغاز) وتتمثل هذه المعايير في تراكم الخبرة في مجالات التكنولوجيا والمركز المالي والقدرة التمويلية والتسويق ونحن فخورون في سجلنا في هذا المجال حيث استطعنا أن نجتذب خبرة كبريات الشركات العالمية العاملة في قطاع الغاز المسيل مثل اكسون موبيل وتوتال وغيرهما...

إن حجم الاستثمارات المتوقعة لكافة قطاعات النفط والغاز في دولة قطر خلال الفترة 2001–2005 تبلغ نحو 60 مليار ريال قطري تكون استثمارات قطر المباشرة منها 18 في المئة والباقي يوفرها الشركاء الأجانب والمؤسسات المموّلة الأجنبية.

وتتلخّص صيغ التعاون بين المؤسسات والشركاء الأجانب في نوعين أساسيين من

والعراق مستقبلاً.

ملامح الدور القطري هذا بدأت بالبروز مع المشروع - الرؤيا المتمثل بإنشاء شبكة الغاز في دول مجلس التعاون انطلاقاً من قطر عبر مجموعة مشاريع أهمّها حتى الآن مشروع "الدولفين".

بداية غيث "الدولفين" كانت مع توقيع قطر للبترول ومجموعة المبادلة الإماراتية مؤخراً على مشروع "دولفين" الذي يتضمّن تزويد الإمارات وعُمان بـ 2000 مليون قدم مكعّب من الغاز القطري يومياً، كما تجري قطر مباحثات مركّزة لتزويد الكويت بالغاز، هذا بالإضافة إلى توسيع دور قطر عالمياً. أبرز الخطوات على هذا الصعيد مشروع المشاركة بين قطر للبترول وشركة ساسل في جنوب أفريقيا لتحويل الغاز القطري إلى سوائل نفطية نظيفة وصديقة للبيئة. ويستهدف هذا المشروع أسواق الدول الصناعية مثل اليابان وأوروبا الغربية.

ويعتبر قطاع النفط والغاز القطري قناة رئيسية للاستثمارات الأجنبية، إذ من المتوقع أن تصل الاستثمارات في هذا القطاع خلال فترة 2001-2005 إلى 60 مليار ريال قطري (نحو 17 مليار دولار)، 18 في المئة منها استثمارات قطرية مباشرة والباقي يأتي من الشركاء الأجانب والمؤسسات المموّلة العالمية.

في هذا المجال، تلعب الخصخصة دوراً حيوياً في إنجاز المشاريع المكمّلة والمرتبطة بالغاز، مشاريع توليد الطاقة وتحلية المياه والصناعات البتروكيميائية. فالحكومة القطرية ستفسح المجال أمام الشركات الخاصة القطرية والعربية والعالمية للمشاركة في هذه المشاريع مع إعطائها الحوافز والضمانات اللازمة في إطار قانون الاستثمار الجديد. كما تسعى الحكومة القطرية، في إطار سياسة تنويع مصادر الدخل، إلى تعزيز الصناعات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية الشاملة والمستدامة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت وزير الطاقة والصناعة والكهرباء والماء في قطر ورئيس مجلس إدارة قطر للبترول عبد الله بن حمد العطية في جولة أفق شاملة حول آخر التطورات في قطر. وهنا الحوار:

الاتفاقيات وهما اتفاقيات المشاركة واتفاقيات مقاسمة الإنتاج.

■ هل تخضع الاستثمارات الأجنبية في قطاعَي النفط والغاز لقانون الاستثمار الأجنبي في قطر، أم هناك شروط وحوافز إضافية لما لهذين القطاعين من خصوصيات ومزايا؟

□ بالطبع تخضع الاستثمارات الأجنبية في قطاعَي النفط والغاز لقانون الاستثمار الأجنبي في قطر لأنه ليس في قانون الاستثمار ما يقيّد أو يعيق قيام هذه الصناعات أو غيرها، بينما الحوافز والإعفاءات المختلفة التي تقدمها الدولة تكون حسب حجم وأهمية المشروع للبلاد بما في ذلك السماح بملكية أجنبية كاملة من خلال مرسوم أميري، كما أن الدولة بقيادة أمير البلاد تحرص على تشجيع الصناعات التي تخدم مستقبل البلاد الصناعي. وكما تعلمون أننا في قطر للبترول نوفر لمثل هذه الصناعات أسعاراً معقولة جداً للغاز الطبيعي والذي يشكّل اللقيم الأساسي لكثير من الصناعات البتروكيميائية، وهذا طبعاً بالإضافة إلى الحوافز الأخرى مثل سعر الكهرباء التنافسي وغيرها التي توفرها الدولة كما ذكرنا.

■ هل تنوي قطر خصخصة قطاع الغاز جزئياً من خلال طرح مصانع التسييل ونقل الغاز والمشاريع المكملة لتوليد الطاقة، تحلية المياه، صناعة البتروكيميائيات، أمام الشركات الخاصة القطرية والعالمية؟

□ من حيث المبدأ فإن دولة قطر وبتوجيه من أمير البلاد هي من أكثر الدول في المنطقة انفتاحاً وتشجيعاً للقطاع الخاص ولتشجيع الاستثمارات الخارجية في البلاد بما يعود في النهاية بالنفع العظيم على المواطنين. الدولة تقيم كل مشروع على حده وتتعامل معه بما يضمن تعظيم مصلحة الدولة ومن منطلق تجاري براغماتي بحت، بمعنى أن الهدف ليس التخصيص فقط من أجل التخصيص.

ومن الأمثلة على المشاريع العملاقة في مجال النفط والغاز التي أتاحتها الدولة للشركات الأجنبية، مشروع غاز الدولفين وهو مشروع ستقوم به مجموعة المبادلة في دولة الإمارات بالشراكة مع شركة ألف أكتان توتال الفرنسية ولن تكون قطر للبترول شريكاً فيه بمعنى امتلاك نسبة من أسهم الدولفين (كما هو حالها في شركتي قطر غاز ورأس غاز) طبعاً ستتقاضى الدولة ثمن الغاز الذي ستقوم الشركة الأجنبية (المكوّنة من الشركاء السابق ذكرهم) بإنتاجه من حقل غاز الشمال وذلك من خلال عقد مشاركة في الإنتاج مع قطر للبترول (Sharing Agreement Production).

هذا لا يعني أنه لن يكون لقطر للبترول دور في هذا المشروع بل أن دورها هو غاية في الأهمية من حيث عمل وإدارة العقد الخاص بالمشروع، وهذا الدور يضمن أن الدولة تأخذ أفضل العوائد على الغاز بأفضل الشروط، إضافة طبعاً إلى التأكّد من سلامة حقل الشمال.

أما عن فتح المجال في مشاريع النفط والغاز أمام الشركات القطرية، فهذا أيضاً حاصل ومثال على ذلك مشروع مصهر الألمنيوم، والذي تقوم الآن شركة قطرية بدراسته كمرحلة تسبق تنفيذ المشروع، علماً بأن تكلفة هذا المشروع قد تصل إلى مليار دولار أو يزيد. وهذا المشروع وإن كان لا يعدّ مشروعاً بتروكيميائياً إلا أن أهم عوامل نجاحه هو توفير الغاز بسعر جذاب، ما يوفر طاقة كهربائية بسعر منافس تسمح بنجاح هذا المشروع.

أما عن السؤال بخصوص توليد الطاقة الكهربائية فإن شركة قطر للكهرباء والماء، والتي ستمتلك كافة محطات توليد الكهرباء في أبو فنطاس، مثال على رغبة الدولة في فتح هذا المجال أمام القطاع الخاص. وكذلك مشروع توليد الكهرباء في مدينة رأس لفان الصناعية، والمعروف بـ IPP، حيث سيكون فيه مشاركة أجنبية.

يذكر أن سياسة قطر تقتضي عدم تخصيص قطاعات النفط والغاز بالكامل وذلك لأن هذه الصناعات هي عصب الاقتصاد الرئيسي ويجب أن تحافظ الدولة

على وجود رئيسي فيها لأسباب ستراتيجية عدة.

■ **أين أصبح مشروع إنشاء شبكة الغاز في دول مجلس التعاون انطلاقاً من قطر؟ ما هي أسباب تأخر انطلاق المشروع علماً أنه كان قيد الدراسة والبحث لسنوات عديدة؟**

□ مشروع شبكة الغاز في دول مجلس التعاون يسير بشكل جيد. فكما تعلمون أن محادثاتنا تمضي قدماً مع كل من دولة الإمارات ودولة الكويت، كما أننا وقعنا على ورقة الشروط التفصيلية لمشروع الدولفين بتاريخ 14 آذار/ مارس الماضي، ما يشكّل خطوة أساسية أخرى في تقدم هذا المشروع بشكل أقرب إلى المرحلة التنفيذية. ولكن طبيعة هذه المشاريع العملاقة وتعدّد الجهات المعنية من شركات وإدارات حكومية في الدول المستوردة للغاز يؤديان بشكل طبيعي لطول الوقت في الوصول إلى المراحل النهائية، وخصوصاً لأن هذا المشروع هو الأول من نوعه في المنطقة، بل أنه من المشاريع الرائدة على مستوى العالم.

■ **وقّعت قطر والإمارات على اتفاق "دولفين" للغاز. ما هي الخطوط الرئيسية التي تضمنها الاتفاق؟ وكم يبلغ حجمه لناحية الاستثمار والإنتاج والتسويق؟ وما هي صيغة تنفيذ الاتفاق؟**

□ الاتفاق الذي تمّ توقيعه مؤخراً بين شركة قطر للبترول ومجموعة المبادلة الإماراتية (مشروع دولفين) يشمل تفاهم الطرفين على الشروط التجارية والمالية والتسويقية وتوصيف المشروع إضافةً إلى الشروط الأخرى في اتفاقية مقاسمة الإنتاج التي من المؤمل توقيعها في المستقبل القريب.

إن مشروع الدولفين يتضمّن تطوير منطقة في حقل الشمال العملاق لإنتاج وتصدير 2000 مليون قدم مكعّب/ يوم من الغاز إلى دولة الإمارات العربية المتحدة وعمان، إضافةً إلى باقي المنتجات الأخرى مثل المكثفات وسوائل الغاز والكبريت وغاز الايثان (الذي سيستخدم داخل قطر لمشاريع البتروكيميائيات). الكلفة التقديرية للمشروع نحو ملياري دولار وسيتمّ تسويق كامل حصة المؤسسة وحصة مجموعة المبادلة من كافة المنتجات بصورة مشتركة.

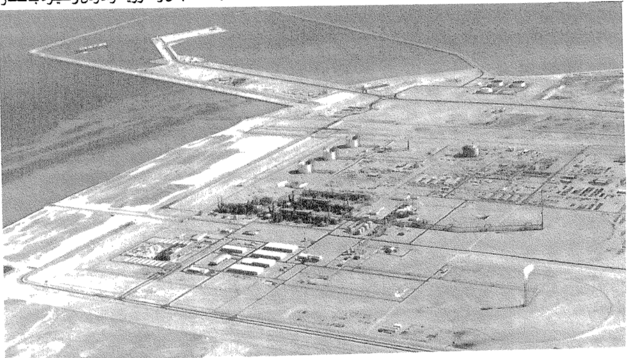
وكما ذكرت، فإن مشروع الدولفين سينفّذ ضمن اتفاقية مقاسمة الإنتاج وهذا الأسلوب من الاتفاقيات لا يتطلّب أن يكون للمؤسسة فيها التزامات مالية لتنفيذه أو إدارة عملياته ويكون الطرف الآخر مسؤولاً عن ذلك بالكامل كمقاول لقاء حصة من الإنتاج، ويبرز دور المؤسسة في التأكّد والسيطرة على طريقة تنفيذ المشروع وكلفته وإدارته بصورة فنية واقتصادية صحيحة ضمن شروط الاتفاقية.

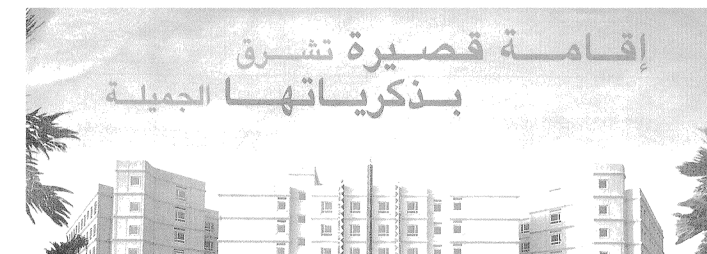
وإضافةً إلى الإمارات، هنالك حالياً مباحثات مركّزة لتزويد دولة الكويت بالغاز كما وأن خلال مشروع الدولفين يمكن تزويد سلطنة عمان بالغاز. ونحن نأمل أن يصل الغاز القطري مستقبلاً إلى كافة دول مجلس التعاون الخليجي لما في ذلك من منفعة مشتركة وتعزيز أسس التعاون الأخوية القائمة حالياً.

■ **تمّ التوقيع بالأحرف الأولى على اتفاقية المشروع المشترك بين قطر للبترول وشركة ساسول الجنوب أفريقية لتحويل الغاز. ماذا تضمّن الاتفاق؟ وما هو حجم الاستثمارات المطلوبة لتحويل الغاز ونقله؟ وما هي الأسواق المستهلكة؟**

□ إن مشروع تحويل الغاز إلى سوائل نفطية نظيفة هو مشروع مشاركة بين قطر للبترول (51 في المئة) وشركة ساسول جنوب أفريقيا (49 في المئة) ويعتبر من المشاريع الرائدة عالمياً في هذا المجال وذات تكنولوجيا متطورة ومعقّدة حيث أن منتجات هذا المشروع تلبّي أقصى المواصفات البيئية العالمية. يتضمّن المشروع إنشاء مجمع لتحويل نحو 300 مليون قدم مكعّب من الغاز إلى 34 ألف برميل من منتجات الديزل والنفثا والغاز السائل. المشروع بكلفة 800 مليون دولار ويستهدف أسواق الدول الصناعية المتطورة مثل اليابان وأوروبا الغربية.

■ **حكي في السابق عن مشروع لتزويد لبنان وسورية والأردن وغيره بالغاز**





تعرفة الغرف الشهرية الرائعة هي أول ما ستتمتعون به

الأجنحة	ستوديو	غرفة وصالة	جناح عائلي	٢ نوم/صالة	٣ نوم/ صالة
التعرفة	٣٩٩٩ درهم	٦٩٩٩ درهم	٧٢٥٠ درهم	٨٥٠٠ درهم	٩٠٠٠ درهم

البستـــان رزيـدنـــس للشقـــق الفنـدقـيـة
يمنحـكـم إقامـة مليئـة بأجمـل الذكريـــات

ندعوكم لزيارة البستان رزيدنس للشقق الفندقية والتمتع بإقامة تضاهي فخامة فنادق ٥ نجوم من خلال ٦٤٠ جناح فخم تم تجهيزها بأرقى المفروشات العصرية والمطابخ الحديثة والخدمات الكاملة.

- قاعة إجتماعات خاصة لرجال الأعمال مع خدمات سكرتاريا.
- حوض سباحة ومركز للياقة والالعاب الرياضية مع أقسام منفصلة للرجال والنساء.
- ملعبا تنس.
- مركز تسوق يحتوي على ما يقارب ٨٠ متجراً.
- صالات سينما.

- العديد من المطاعم ومحلات الوجبات السريعة.
- فانتسي كنكدم - احد أكبر صالات التسلية العائلية في الإمارات العربية المتحدة.
- كهف الرعب.
- جهاز أمن على مدار الساعة.
- خدمة الغرف على مدار الساعة.





البستـــان رزيـدنـــس
شـقـــق فـنـدقـيـة

راحتـك في مـنـزلـك



- تخضع الأسعار لـ ١٠٪ رسوم خدمة
- يسري العرض لغاية ٣٠ سبتمبر ٢٠٠١
- يسري العرض لتوفر الغرف الشاغرة والحجز المسبق
- يسري العرض على عدد محدود من الأجنحة

تليفون: ٢٦٣٠٠٠٠ ٩٧١٤+ فاكس: ٢٦٣٠٠٠٥ ٩٧١٤+
ص.ب: ٢٠١٠٧ دبي - الإمارات العربية المتحدة
بريد إلكتروني: albustan@emirates.net.ae موقع إنترنت: www.al-bustan.com

القطري، ويبدو أن المشروع استبدل حالياً على الأقل بتزويد هذه الدول بالغاز المصري. ما هي أسباب تأخر مشروع الغاز القطري ومتى سيتمّ البدء به وبأية شروط؟

□ بالنسبة لفكرة مشروع توريد الغاز إلى لبنان وبلاد الشام عموماً عن طريق الأنابيب، فإن هذه الفكرة وغيرها تخضع بالدرجة الأولى للاعتبارات الاقتصادية الصرفة واعتبارات العرض والطلب في السوق. ومما لا شك فيه أن فكرة بيع الغاز عن طريق الأنابيب تقل عوائدها الاقتصادية كلما بعدت المسافة الجغرافية بين المصدّر والمستورد. هذا لا يعني أن بيع الغاز لن يكون مجدياً من الناحية الاقتصادية إلى الأماكن البعيدة، بل أن الدراسات أثبتت أننا نستطيع بيع الغاز بالأنابيب حتى إلى أوروبا ولكن بعوائد أقل مما نستطيع جنيه عند البيع لدول أقرب. وبما أننا لدينا أسواق قريبة واعدة، بالإضافة إلى نجاحنا المتميّز في مجال بيع الغاز المسيل من خلال شركتي رأس غاز وقطر غاز فنحن بشكل طبيعي نختار البيع الذي يعود على الدولة بأعلى العوائد الممكن تحقيقها.

■ **ما هي الخطوات التي تمّت حتى الآن بالنسبة للمشاريع المكمّلة (الكهرباء والمياه..) لمشاريع الغاز في قطر؟ هل ستتمّ خصخصة هذه المشاريع؟ وما هي الشروط والضمانات الممنوحة للشركات المحلية والعالمية في ما يتعلّق بالتعرفة والتسويق والجباية؟**

□ الاتجاه العام للدولة في قطاع الكهرباء يقضي بالانفتاح وتشجيع القطاع الخاص. وقطاع الكهرباء ينقسم إلى جزءين رئيسيين: الأول هو قطاع توليد الطاقة والثاني يشمل النقل والتوزيع. بالنسبة إلى قطاع التوليد فكما ذكرنا أن الدولة فتحت هذا القطاع للشركاء المحليين كما في حالة شركة الكهرباء والماء القطرية وللشركاء الأجانب كما في حالة مشروع IPP في مدينة رأس لفان عند إتمامه. بهذا يبقى قطاع التوزيع وهو ما تقوم به شركة كهرماء كما تعلمون. وحتى وإن كانت كهرماء مملوكة للدولة بالكامل في الوقت الراهن، فإن تكوينها من قبل الدولة كمؤسسة مستقلة تقوم على تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة وبعقلية قائمة على الأسس التجارية.

ومن حيث الضمانات والشروط الممنوحة للشركات الخاصة في مجال الكهرباء، فإن سياسة الوزارة تقوم باختصار على أن تضمن لهذه الشركات الخاصة عائداً مالياً معقولاً يؤهّلها للاستمرار والتطوير في ما تؤديه من خدمات. وكما تعلمون الدولة تستطيع التحكّم بقيمة هذا العائد من خلال سعر الغاز الذي ستدفعه هذه الشركات للدولة مقارنةً مع سعر الكهرباء الذي ستشتريه منهم كهرماء أو المنشآت الصناعية في حالة محطة رأس لفان الصناعية. وكل هذه الضمانات تنطبق أيضاً على قطاع تحلية المياه.

■ **ما هي العوائق التي لا يزال يواجهها القطاع الصناعي القطري وكيف السبيل لرفعها؟**

□ بالنسبة للصناعات الكبيرة في مجالات النفط والغاز لا توجد عوائق على الإطلاق، أما بالنسبة للصناعات المتوسطة والصغيرة فليست هناك عوائق تذكر من طرف الدولة ولكن المشكلة هي في عدم خبرة ونضوج هذا القطاع. فكثير من الذين يعملون في هذا القطاع لا يعتمدون على دراسات جدوى ذات طابع محترف تأخذ في الاعتبار مستقبل السوق للمنتج المراد تصنيعه، بالإضافة إلى عدم الاعتماد في العمل على أساليب التخطيط المالي الحديثة.

■ **تعتبر المناطق الصناعية عصب النهوض بالصناعة. ما هي خطة الوزارة في هذا المجال وهل هناك نية بخصخصة المناطق الصناعية في قطر أسوة بالعديد من دول المنطقة؟**

□ سياسة الدولة قائمة على توفير الظروف والبنية التحتية المؤاتية لنشوء وتطور الصناعات ومشروع المنطقة الصناعية الجديدة للصناعات المتوسطة والصغيرة مثال على ذلك، أما بالنسبة للصناعات الكبيرة والقائمة على النفط والغاز، فإن اهتمامنا الواضح بتطوير مدن رأس لفان ودخان ومسيعيد لخير شاهد على أهمية ذلك بالنسبة للدولة. والدولة أنفقت وتنفق المليارات لتطوير وتحديث هذه المدن والتطوير ليس فقط من حيث البنية التحتية بما يشمل ذلك من كهرباء وماء وطرق.. الخ ولكن أيضاً الاهتمام بالبيئة ومظاهر الحياة الاجتماعية في هذه المدن من مدارس ومراكز طبية تمكّن من اجتذاب الشركات التي ستقوم بإسكان موظفيها في هذه المدن.

أما إذا كان لدينا نيّة لخصخصة هذه المناطق، فإننا لا نرى لذلك داعياً في الفترة الحالية لأن هذه مرحلة استثمارات ضخمة من قبل الدولة في هذه المدن والدولة تضخ هذه الاستثمارات من دون انتظار عائد سريع، الأمر الذي لا يقبله القطاع الخاص أصلاً. أما من حيث أن القطاع الخاص أفضل في تقديم الخدمات وأقل في درجة البيروقراطية، فإننا حققنا ذلك المستوى المنشود في الخدمة بالطريقة التي قمنا بها بإدارة هذه المدن، إذ حوّلنا مدينتيّ رأس لفان ومسيعيد إلى جارات منفصلة ذات استقلالية كبيرة ومدراء مؤهلين جداً، ما جعل هذه المدن تتطور تماماً كما لو أنها كانت تدار من قبل أفضل شركات القطاع الخاص. ■

دريد عوده

التأمين عبر المصارف:

نجح رغم غياب القانون

تعتبر المغرب الدولة العربية الرائدة في مجال التأمين عبر المصارف، وقد أثبتت التجربة المغربية جدوى التعاون بين المصارف وشركات التأمين في إطار توزيع وبيع منتجات التأمين، إذ تبقى شبكة الفروع المصرفية ذات مزايا تفاضلية مقارنة بقنوات التوزيع التقليدية، منها: سهولة التعاطي مع الزبون والتغطية الجغرافية الأشمل ونوعية الخدمة إضافة إلى تدني كلفة الإستثمار. مدير عام شركة الشمال الافريقي وفي ما بين القارات للتأمين سعيد أحمدوش تحدث عن سوق التأمين بشكل عام في المغرب وعن سوق التأمين عبر المصارف بصورة خاصة.

سعيد أحمدوش

تحتل سوق التأمين في المغرب المرتبة الأولى في العالم العربي بإجمالي حجم أقساط قدره 933,7 مليون دولار، والثانية في السوق الافريقية بعد جنوب أفريقيا، إلا أن نسبة تغطية التأمين لا تزال متواضعة مقارنة بعدد السكان البالغ 30 مليون نسمة، وهي تشكل 2,5 في المئة من الناتج المحلي.

وتعمل في سوق التأمين المغربية 13 شركة تأمين تستأثر 5 منها بنسبة 70,6 في المئة من السوق. ومن بين هذه الشركات واحدة متخصصة بتأمينات الأفراد وشركة متخصصة في مجال تأمين النقل إضافة إلى تعاضديتين. وباستثناء هاتين التعاضديتين، فإن جميع الشركات الأخرى تابعة للقطاع الخاص، كما يسجل حضور بعض المجموعات الأجنبية التي تمتلك أكثرية رأس المال في الشركة الوطنية كمجموعة "أكسا" و"زوريخ" و"أريج".

كما يعمل في السوق 230 وكيل تأمين ونحو 300 وسيط. وقد بدأت المصارف خلال السنوات الأخيرة بتوزيع منتجات التأمين عبر شبكة فروعها، على الرغم من أن القانون الحالي لا يسمح بذلك صراحة.

نظرة من نافذة التأمين

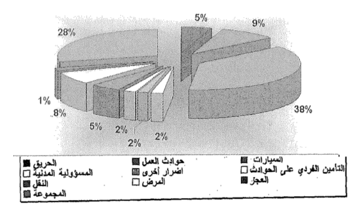
يتكون القطاع المصرفي من 21 مصرفاً. وتتّسم البنوك التجارية المغربية بهيمنة واسعة من الرساميل الخاصة. وتشهد السوق سيطرة ثلاث مجموعات هي، البنك الشعبي المركزي (BCP)، والبنك التجاري المغربي (BCM) والبنك العربي للتجارة الخارجية (BMCE)، التي تتوزع في ما بينها ما يزيد عن 50 في المئة من حجم السوق.

وترقى علاقة البنوك بالتأمين إلى منتصف السبعينات، وذلك على الرغم من أن عمليات توزيع منتجات التأمين على الحياة والادخار عبر المصارف كانت نادرة آنذاك، حيث تجاهلها العاملون في قطاع التأمين. ولم يكن الإطار القانوني يجيز للبنوك عرض وبيع المنتجات التأمينية، والنص القانوني المنظم لتوزيع هذه المنتجات بما فيه نصه الأخير بتاريخ 1977/10/9 والذي لا يزال ساري المفعول، يحصر عرض وتوزيع منتجات التأمين بوسطاء ووكلاء شركات التأمين.

ويرى الكثير من العاملين في قطاع التأمين أن نموّ التأمينات الخاصة بالأفراد، خصوصاً في مجال التأمين على الحياة والادخار، لا يمكن تحقيقه بنتائج مرضية بعيداً عن الشبكة المصرفية التي تمثل قوة تجارية لا تضاهى، وتثبت الكثير من النتائج، في بلدان عدة نجاح هذه التجربة. ويوجد حالياً مشروع قانون للتأمين تتم مناقشته من قبل السلطات العامة المغربية، ومن ضمن أهدافه تحديد شكليات توزيع منتجات التأمين عبر المصارف.

إلا أن الوسطاء من جهتهم يبدون اعتراضهم، ويطالبون بتحديد مجالات تدخل المصارف، خوفاً من أن تؤدي قوة الشبكة المصرفية في التوزيع، إلى إلحاق الضرر بهم وبالوكلاء. ومن المحتمل أن يقتصر النصّ النهائي على التأمينات الخاصة أو التأمين على الحياة مع إبعاد التأمين على السيارات.

توزيع التأمين حسب الفروع عام 1999



ستراتيجيات التحالف

وتولي البنوك وشركات التأمين حالياً أهمية كبيرة للتأمين عبر المصارف، ويقوم الطرفان باستثمارات متزايدة في هذا المجال من خلال توقيع اتفاقات تستهدف التوزيع لدى زبائن البنوك لعدد من المنتجات: كالتأمين المتعدد المخاطر على السكن، والادخار للتقاعد وغيرها، ويجري العمل لتفعيل هذا التعاون بين شركات التأمين والبنوك.

ومن أشكال هذا التعاون، المشاركة الجزئية أو غير الجزئية في رأس مال شركات التأمين من جانب البنوك، والتي تشكل أداة استقرار للعلاقة التجارية وتتيح في بعض الحالات تهيئة ستراتيجية تسويقية مشتركة بين الوحدتين، لا سيما لجهة حسن مراقبة جودة الخدمة المقدمة.

أما الستراتيجية الأخرى المبسّطة، فهي ذات درجة اندماج ضعيفة وتتمثل في مجرد توقيع اتفاقيات تجارية بين الطرفين.

وبالنسبة للستراتيجية الخاصة المتعلقة بإحداث فروع تابعة مشتركة، فتوجد حالة واحدة فقط في المغرب، وهي تلك الخاصة بالشركة الإفريقية للتأمين (التي أصبحت حديثاً "أكسا للتأمين بالمغرب" بعد انصهارها مع "أكسا الأمان") مع البنك التجاري المغربي. وتعود هذه التجربة إلى العام 1994 في إطار تنمية التأمين عبر المصارف داخل البنك التجاري المغربي.

الريادة للادخار

وشهدت بعض البرامج رواجاً كبيراً في المغرب وحققت نتائج جيدة على مستوى الطلب والإنجازات على السواء في سوق التأمين عبر المصارف وهي تأمينات الادخار- التقاعد الفردية، وما يفسّر هذا النجاح هو في الواقع سبب مشترك لدى جميع الزبائن، حيث أن الأنظمة الحالية للتقاعد، الإلزامية منها أو التكميلية، لا تتيح للمنتسبين إليها الحصول على مردود كافٍ للمحافظة على مستوى المعيشة السابق، فيتم اللجوء إلى الادخار- التقاعد كملجأ وحيد لكل شخص يودّ ضمان مدخول معين لدى إحالته على التقاعد.

وتعدّ منتجات الضمان الشعبي والعمر الذهبي والتجاري، منتجات تنافسية في السوق المغربية. والضمان الشعبي، وهو نظام للتقاعد، يتيح تكوين مدخول مقابل ادخار تدريجي. والعمر الذهبي هو برنامج

المشاركات الرئيسية لشركات التأمين في رؤوس أموال البنوك

شركة التأمين	المصرف	نسبة التملك %
CNIA	البنك الوطني للإنماء الاقتصادي	5.16
	القرض العقاري والسياحي	2.14
	البنك التجاري المغربي	7.92
الوطنية	البنك المغربي للتجارة الخارجية	4.90
	البنك المغربي للتجارة والصناعة	19.95
اكسا للتأمين في المغرب	القرض العقاري والسياحي	13.26
سند	البنك المغربي للتجارة والصناعة	6.23
أطلنطا	البنك المغربي للتجارة والصناعة	7.65
	بنك الوفاء	22.38
تأمين الوفاء	مصرف المغرب	13.07

ادخار للتقاعد بواسطة الرسملة، وهو موجه نحو تكوين رأس مال أو دفع أقساط الإنتساب الدورية أو الإستثنائية. أما منتج التجاري، فهو منتج تقاعد يستهدف أساساً ضمان رأس مال أو معاش مقابل دفع أقساط شهرية. وهو منتج للشركة الإفريقية للتأمين ويتم تسويقه من قبل البنك التجاري المغربي.

حجم التأمين عبر المصارف

وفي ظلّ غياب أرقام خاصة بالتأمين عبر المصارف في المغرب، إلا أن رقم المعاملات يدل على حجم يفوق مليار درهم أي ما يعادل 100 مليون دولار. وقد فرض التأمين عبر المصارف وجوده في السوق المغربية بفضل منتجات التأمين على الحياة. وتعتبر منتجات التأمين عبر المصارف أداة تسويق فعّالة تسمح للبنوك بضمان وفاء زبائنها الذين أصبحوا غير مستقرين ويتعرضون لعروضات من جهات مختلفة. وتعتبر شركة "تأمين الوفاء" هي الشركة الوحيدة التي جعلت التأمين عبر المصارف متجهاً نحو النمو الداخلي. وفي العام 1998 شكل هذا الفرع نحو 20 مليون دولار من رقم معاملاتها أي أن شبكة الوفاء استفادت بنسبة 18 في المئة منها. أما بالنسبة لشركة "أكسا" فقد شكّل التأمين عبر المصارف 50 في المئة من حجم معاملاتها، فيما ساهمت هذه الخدمة بنحو 25 في المئة من معاملات شركة CNIA للعام 1999.

عناصر النجاح

وينطوي نجاح التأمين عبر المصارف على مروحة متنوعة من العوامل والعناصر، التي تبدأ بتعبئة العاملين في القطاع المصرفي وفي قطاع التأمين. ويمكن تلخيص هذه العناصر الفعّالة المساهمة في نجاح التأمين، بروابط رأس المال العضوية التي تعتبر شرطاً أساسياً لاستدامة العلاقة للأمد الطويل، وإرادة إنماء التأمين عبر المصارف إلى أعلى مستوى والتي تدخل ضمن الستراتيجية التجارية الإجمالية للمصرف أو لشركة التأمين. كما تتطلب توفير منتجات بسيطة وشفافة وكاملة تستجيب لحاجات الزبائن، وقابلة للتسويق بسهولة من جانب شبكة المصارف، إلى جانب مخطط للتكوين وللتواصل لما فيه الفائدة لمجموع الشبكة المصرفية لتقديم مساعدة تجارية للمسوّقين. إضافة إلى تحديد نظام للتحفيز يحدد أهداف المبيعات من منتجات التأمين وسياسة استفادة الأعوان التجاريين من عمولات، وجودة مثالية لخدمة ما بعد البيع، وسياسة تسويقية متطورة يتم وضعها من خلال الإصغاء الدائم للشبكة المصرفية وللزبائن، وعبر نظام إعلام فعال يربط بين المتعاملين أي شركة التأمين والبنك. ■

ترتيب أول خمس شركات تأمين في سوق المغرب

الشركة	حجم العمل	حصة السوق %
أكسا للتأمين في المغرب	197261	21.16
تأمينات الوفاء	123980	13.3
الوطنية/ الملكية المغربية للتأمين	185006	19.84
شركة الشمال الإفريقي	84491	9.06
أطلنطا	68233	7.32
المجموع	658971	70.68

مستشفيات السعودي الألماني: شركة مساهمة عامة



الأمير سلطان بن عبد العزيز مفتتحاً مستشفى عسير متوسطاً المهندس صبحي بترجي (اليسار) ود. خالد بترجي نائب رئيس المجموعة

"مجموعة مستشفيات السعودي الألماني" دخلت المراحل النهائية في التحوّل إلى شركة مساهمة برأس مال 700 مليون ريال (186,6 مليون دولار). وقال رئيس المجموعة **صبحي بترجي** أن الإكتتاب الخاص قد تمّ بحيث أن آل **بترجي** سيمتلكون 70 في المئة والباقي موزّع على مستثمرين لا يرغبون في ذكر أسمائهم إضافة إلى مؤسسات مصرفية واستثمارية رائدة.

وقال أن المجموعة تواصل خططها الخاصة بالتوسّع في المملكة وخارجها وتعتزم قريباً افتتاح أول مستشفى لها (الياسمين) من أصل مستشفيين تنوي افتتاحهما في الرياض خلال هذه السنة.

ويتكوّن المستشفى من 300 سرير مجهّز بأحدث التكنولوجيا الطبية في أقسام العظام والقلب المفتوح وعلاج الأورام وجراحة المخ والأعصاب والأطفال. وستضع المجموعة هذه السنة حجر الأساس لـ3 مستشفيات في دول عربية تنفيذاً لخطة افتتاح مستشفى على الأقل سنوياً حتى العام 2015.

وتملك المجموعة حالياً 6 مستشفيات في السعودية، إثنين في جدّه واثنين في الرياض وواحد في عسير بسعة 300 سرير افتتحه الأمير **سلطان بن عبد العزيز** النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء ووزير الدفاع، وهناك مستشفى آخر في المدينة المنورة سيفتتحه في العام 2002 الأمير **مقرن بن عبد العزيز** أمير منطقة المدينة المنورة.

وعزا **بترجي** تحوّل المجموعة إلى شركة مساهمة عامة، إلى رغبتها في خدمة المواطنين السعوديين عبر إدخالهم كمساهمين وتجميع الأموال اللازمة لبناء 30 مستشفى لـ"السعودي الألماني" في عدد من الدول العربية والإسلامية وتوفير 50 ألف وظيفة بحلول العام 2015 وفق أحدث المواصفات العالمية. وقال اقتصاديون أن المجموعة تريد في المستقبل القريب والمتوسط الاستفادة من الطفرة الهائلة المقبل عليها القطاع الصحي السعودي، إذ يقدر حجم السوق حالياً بنحو 1,2 مليار دولار سنوياً ويتوقع أن يرتفع هذا الرقم إلى 4,47 مليارات دولار سنوياً بعد تطبيق نظام التأمين الطبي التعاوني على الأجانب المقدّر عددهم بنحو 6,8 ملايين.

"نكستكير" لخدمات الرعاية الصحية

أعلن صندوق "تشيسكور كابيتال" للمبادلة والمستثمر الوطني عن مشروع إستثماري مشترك مع مروجين دوليين لإنشاء مجموعة شركات تحت إسم "نكستكير" تقدم الخدمات الإدارية لشركات التأمين الصحي، أو ما يعرف بشركات الطرف الثالث (TPA) في مجالات الرعاية الصحية. وستتخذ المجموعة من أبو ظبي مقراً لمكاتبها الرئيسية بينما تتوزّع مكاتبها الفرعية في مختلف أنحاء الشرق الأوسط بما في ذلك مدينة دبي للإنترنت.

وتوفّر "نكستكير" خدمات إلكترونية بكلفة متدنية لشركات التأمين وإعادة التأمين تمكّنهم من الاستجابة للطلب المتزايد على خدمات الرعاية الصحية، وتبسيط الإجراءات وبالتالي زيادة أرباحها، كما توفّر الخدمة الإلكترونية أيضاً خطوطاً للإتصال بين شركات التأمين المتخصصة في الرعاية الصحية وبين الجهات المزوّدة للخدمات الطبية والرعاية مثل الأطباء والمستشفيات والصيدليات.

وستستخدم "نكستكير" برنامج تاتش (TATSH) وهو نظام يعتمد على تكنولوجيا الاتصال عبر الإنترنت يربط الشركات العاملة في هذا المجال ببعضها، مما يتيح لها القدرة على التواصل وتبادل المعلومات وإجراء المعاملات بسهولة وفعالية. ويهدف البرنامج إلى تبسيط الإجراءات الإدارية المتعلّقة بالرعاية الصحية وتقليل النفقات وزيادة فعالية الخدمات، مما ينتج عنه جودة في الأداء وتوفير خدمات رعاية صحية تكون في متناول الجميع، كما تعتمد حلول "نكستكير" على أحدث قاعدة تكنولوجية. ويقول مدير عام الشركة **روجيه بيجاني**: "تقدم شركة "نكستكير" خدماتها في كل من لبنان والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية، كما تسعى مستقبلاً للتوسّع في تركيا وفي الأسواق الواعدة".



من اليمين: ألبير عقيقي، مشعل كرم، عمر بيلاني، اندرو وودورد، عبد الكريم التميمي

من اليمين: نقولا كحيل، خالد بربود، ألبير عقيقي

مركز جدّه الفني للتأمين: موقع على الإنترنت

أعلن مركز جدّه الفني للتأمين خلال اجتماعه السنوي مؤخراً، عن إطلاق موقع على الإنترنت لتبادل المعلومات بين شركات التأمين العاملة في المملكة العربية السعودية والمنتسبة لهذا المركز. وقال الرئيس التنفيذي للمركز **عمر بيلاني** بأن الهدف من الموقع "هو تحسين العلاقة بين الشركات وضبط الأضرار والحدّ من الخسائر بالإضافة إلى نشرة تحمل أخبار أسواق التأمين المحلية والعالمية".

وتخلّل الاجتماع توزيع جوائز على الشركات والأفراد المتفوقين في مجال اختصاصهم.

يضم مركز جدّه الفني للتأمين 460 عضواً يمثلون 42 شركة تأمين ووسطاء ومعايني خسائر. وقد تأسس منذ نحو 15 عاماً من قبل مجموعة من شركات التأمين العاملة في المملكة في جدّه بهدف تحسين ورفع مستوى أداء قطاع التأمين، وسعى إلى توحيد بوالص التأمين المعمول بها في السوق السعودية.

وساهم المركز كذلك بتوطيد علاقة قطاع التأمين بالجهات المعنية بدءاً من شرطة المرور إلى ميناء جدّه الإسلامي فالدفاع المدني وغيرهم. وقام بتأهيل وتدريب العاملين في التأمين من خلال ندوات فنية وورش عمل والاستعانة بخبراء ومحاضرين من شركات عالمية كميونخ ري Munich Re ورويال سن لاين وغيرها.



بيلاني يسلّم الجائزة لاحد الفائزين

أداء قطاع التأمين في سوق المملكة (مليون ريال)

	1998	1999	النسبة %
طبابة	665	807	21
سيارات	719	701	3
حريق	391	378	3
شحن	350	309	12
هندسة	269	217	19
حوادث عامة	143	151	6,1
طاقة	209	123	41
سفن	79	50	37
طيران	59	47	21
مختلف	85	78	
المجموع	2969	2861	4

ويعمل مركز جدّه بالتنسيق مع لجنة التأمين في الغرفة التجارية على إيجاد الحلول والصيغ المناسبة التي تعترض العمل التأميني، كما يتعاون مع الجهات الرسمية لتفعيل القواسم المشتركة وتحديد أطر العمل والضوابط لتعزيز العمل المشترك، وهو يقدم مجموعة من المراجع المتخصصة بالتأمين من خلال مكتبة خاصة تابعة له كما يرعى نشاطات رياضية مثل كرة القدم والكريكت.

يذكر أن سوق التأمين في المملكة تضم نحو 80 شركة تأمين تتعاطى مختلف فروع التأمينات، من التأمين البحري إلى المقاولات والسيارات والتأمين الصحي. ويقدر حجم السوق بـ2 مليار ريال ومن المتوقع ارتفاع الحجم إلى 5 مليارات مع المباشرة في تطبيق التأمين الصحي الإلزامي على المقيمين في المملكة.

العين الأهلية للتأمين ترفع رأس مالها

قبل انقضاء المهلة القانونية في 29 حزيران/ يونيو لتنفيذ الزيادة الثانية لرأس مال شركات التأمين العاملة في دولة الإمارات، أعلنت شركة العين الأهلية للتأمين عن رفع رأس مالها المدفوع من 40 مليون درهم إلى 50 مليوناً، من خلال منح أسهم مجانية للمساهمين الحاليين بمعدل سهم واحد لكل أربعة أسهم يملكها المساهمون وذلك قبل إقفال التداول في أسهم الشركة في السوق المالية في 25 حزيران/ يونيو.

من جهة أخرى، عكست نتائج الشركة خلال الربع الأول من العام الجاري زيادة في الأرباح بنسبة 23 في المئة مقارنة بالربع الأول من العام 2000 حيث تجاوز صافي الأرباح 28 مليون درهم. كما حصل توسّع في نشاطات الشركة وحجم استثماراتها.

بسام جلميران مديراً عاماً لـ "الوثبة" للتأمين

تمّ تعيين **بسام جلميران** مديراً عاماً لشركة الوثبة الوطنية للتأمين. وهو يملك خبرة طويلة في حقل التأمين وإعادة التأمين لمدة عشر سنوات، وقد شغل منصب مسؤول الأسواق العربية والشرق أوسطية في شركة إعادة التأمين العربية "أريج".

وجاء تولّي **جلميران** هذه المهام بعدما تنحّى المدير العام السابق للشركة **عزيز الجصاني** عن منصبه الذي شغله منذ العام 1993، وتمّ اختياره مستشاراً لمجلس الإدارة.

بناء معامل الكهرباء الحرارية على قاعدة مجمعات الطاقة الطوربينية الغازية

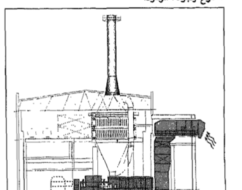
تعتبر شركة م م بي بي "سالوت" SALUT MMPP أعظم مؤسسة في روسيا لتصميم وبناء ماكينات الطوربين الغازية. وكمقاول عام تقوم المؤسسة بإنشاء معامل للطاقة الكهربائية باي حجم وإنتاج مستخدمة المحرّك الطوربيني GTU-89/PT-20 (المعلومات منشورة في متن الموضوع). وطيلة مدة خدمة معمل الطاقة الحراري توفر SALUT كافة أنواع الصيانة وفقاً لأعلى معايير الإعتمادية والجاهزية والإستخدام الفني لمجمعات الطاقة.



ان معامل توليد الكهرباء الحرارية التي تقوم على مجمعات الطوربينات الغازية يتمّ إعتمادها عادةً لإمداد المجتمعات أو المجمعات الصناعية الكبرى. وفي مصنع كهذا يتمّ الوصول إلى أكثر الطرق فاعلية لتحويل حرارة إحتراق الوقود، وطاقة المياه الساخنة أو البخار، ضمن دورة حرارية دينامية، إلى كهرباء. كذلك تتحقق الإستفادة العالية من حرارة عوارم الغازات المحترقة حيث تحول إلى مسخّنات الماء فتتأمن أقصى الفاعلية في توليد الكهرباء. إلى ذلك فإن إحتمال بناء مصانع الطاقة الحرارية بالقرب من الزبون يؤدي إلى خفض خسائر نقل الطاقة إلى حدودها الدنيا.

ان معامل الطاقة الحرارية هي مجمعات إنتاجية - تكنولوجية غاية في التعقيد، بحيث تحتاج إلى دراسات معمّقة للمشروع، طبقاً لاحتياجات الزبون مع مراعاة العوامل الآتية:

- موقع المعمل.
- ظروف التشغيل.
- كمية الطاقة المطلوبة.
- خطة امدادات الطاقة.
- نوع وجودة الوقود.



- مورد المياه.
- ضرورة مراعاة البيئة.
- خطة البناء البيئية.
- التصميم الأنسب والأفضل.
- الظروف المناخية في مكان بناء المعمل.
- تكلفة الوقود، وتعريفات الكهرباء والحرارة.

المشروع الفني لمعمل الطاقة الحراري يشمل معلومات مفصّلة عن أهداف البناء، أنها الاداء والجودة وأيضاً اداء كل الأجهزة واحتساب الأكلاف، وهي:

- الاداء الفني.
- المخطط من حيث المبدأ.
- الوصف التفصيلي للتصميم.
- الحاجة الى المواد الخام.
- تنظيم العمل.
- العملية التكنولوجية.
- المعايير الفنية والاقتصادية.
- اصدار شهادات بشأن المعدات.
- لوائح بأحجام العمل وأكلاف المواد.
- الخطة العامة لمعمل الطاقة الحراري، ترتيب المعدات.

ان إنشاء معمل للطاقة الحرارية بالطوربينات الغازية يحتاج إلى عمالة منخفضة في البناء وشحن وتركيب المعدات والعمل في المشروع ككل، وكذلك في التشغيل.

ان مجمعات الطاقة الطوربينية الغازية هي عناصر قوة أساسية، وهي قاعدة القدرة لمعمل الطاقة الحراري، تتألّف من وحدة الطوربين الغازية (GTU)، ومولّد تيار متناوب (ACG) بحيث يعملان بشكل مشترك، ان ما يحرّك المولد هو طراز من الطوربينات مشتق عن محرك نفاث للطائرات عالي الفاعلية من الجيل الثالث.

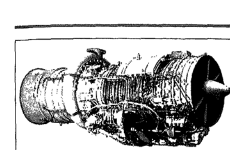
قاعدة البيانات (ضرورية للتعرّف على قدرة المجمع)

الطاقة الكهربائية المولّدة من GTU واحد ....14 ميغاواط (شروط ISO)

مولّد الطاقة الكهربائية (نوع 3Y2 - 16T)

فولتاج من 3 مراحل ....10 كيلوفولت

التردد ....50 Hz



الوقود	غاز طبيعي، كاز
الفاعلية الحرارية	29,5 ٪
تدفق الغاز	91 كلغ/ثانية
درجة حرارة العارم	375 درجة مئوية
سرعة المولّد الرحوية	300 - دقيقة - 1
درجة الجاهزية	0,98
درجة إعتمادية بدء التشغيل	0,95
درجة الاستخدام الفني	0,92
عوارم اوكسيد النيتروجين (غاز)	50 ملغ/م3
دورة الحياة الكاملة	75 ألف ساعة
الصيانة	25 ألف ساعة

المعدات GTU

- مولّد وطوربين متطابقان.
- نظام امدادات للوقود.
- طواقم كاملة للتجميع لضمان العمل.
- أنظمة العناصر الأساسية الخاصة بالتحكم والقياس.
- مجموعة كاملة من قطع الغيار والمعدات البديلة.
- مجموعة كاملة من كل ما له صلة بخطوط الإنتاج والخدمة.
- معدات مساندة ونظام سلامة خاص بالطوربين.

ان جدول الأجهزة الكاملة يمكن أن يشمل الأنظمة المكملة والتجميعات التي توفر مواصفات قواعد البيانات المقدمة عن معمل الطاقة الحراري، وبالتالي عملية توليد القدرة ذات معلم أساسي متقدّم.

- تشكيل قواعد المعلومات الأساسية للعروض الفنية بخصوص تصميم معمل الطاقة الحراري (زبون - منفذ)
- تصميم المشروع ووضع روزنامة لخطة بناء معمل الطاقة الحراري وتهيئته للتشغيل
- تشكيل "فريق" منظمة المقاولين الثانويين ووضع خطة منظمة
- طلب الطوربين الغازي مجمع القدرة وحدة التنقية
- بناء، وتركيب، والوضع في الخدمة

استثمار سعودي في تونس: افتتاح منتزه شواطئ قرطاج

الوزير الزنايدي: المشروع يؤكّد ثقة المستثمرين في تونس
فهد العذل: سننفّذ مشاريع عقارية وسياحية جديدة



من اليمين: الوزير منذر الزنايدي، الشيخ فهد العذل، السفير قاسم بوسنينة، الزميل حسين فواز والمحامي فتحي كميشة

انضمّ إلى المنظومة السياحية التونسية مشروع سياحي كبير تمّ تدشينه مؤخراً تحت إشراف الوزير منذر **الزنايدي** وهو مجمّع "منتزه شواطئ قرطاج" الذي تملكه "المجموعة السعودية للاستثمار".

حضر حفل افتتاح هذا المشروع رئيس المجموعة السعودية الشيخ **فهد العذل** والمدير العام المساعد للشركة **عمر العتيري** وعدد كبير من المدعوين من رجال المال والأعمال وكبار موظفي الديوان التونسي للسياحة إلى جانب مشاركين من المملكة العربية السعودية.

الزنايدي: نقلة نوعية

ألقى الوزير **الزنايدي** كلمة في المناسبة اعتبر فيها أن هذا المشروع يؤكّد ثقة المستثمرين الأجانب بالمناخ الاستثماري في تونس لا سيما المستثمرين السعوديين الذين يتجاوبون مع الحوافز والتشجيعات التي تقدّمها تونس، وأشار إلى أن تزايد إقبال رجال الأعمال السعوديين لإقامة مشاريع استثمارية هنا، يعكس التطور الإيجابي للعلاقات القائمة بين البلدين. وعن المشروع الجديد قال الوزير **الزنايدي** أنه إنجاز سياحي متميّز يقدم قيمة مضافة ويساهم في النقلة النوعية التي يشهدها القطاع السياحي.

وركّب **عمر العتيري** بالضيوف ووصف المشروع بأنه لبنة لتعاون حقيقي بين السعوديين والتونسيين، وهو، أي المشروع، سيكون بمثابة منارة تشع على كامل الضاحية الشمالية للعاصمة التونسية التي باتت تشكّل إحدى أهم المناطق السياحية التونسية ذات المستوى الراقي.

العذل: تعاون متبادل

وأعرب الشيخ **فهد العذل** عن سروره باكتمال هذا المشروع على الرغم من الصعوبات التي واجهها منذ انطلاقته الأولى، مشيراً إلى أن الدعم الذي لقيه من السلطات التونسية جعله يزداد تصميماً على إنجازه، بل ويجعله متفائلاً بمستقبل المجموعة السعودية للإستثمار في تونس، حيث أن التعاون المتبادل بين الجانبين التونسي والسعودي يشكّل حافزاً لمزيد من المشروعات السياحية والعقارية.

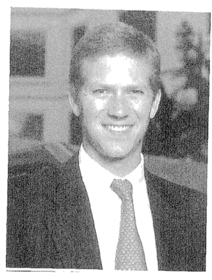
140 مليون دينار

يقع المشروع على ربوة قمرت المطلّة على البحر وتبلغ مساحته الكاملة 25 هكتاراً وهو بمثابة مدينة سكنية وتجارية وسياحية، إذ يتألف من قسم سياحي هو عبارة عن فندق من فئة 5 نجوم يضمّ 254 غرفة و21 جناحاً إلى جانب المطاعم والمرافق الترفيهية والنادي الصحي، وتديره مجموعة فنادق "غولدن توليب" وإلى جانب الفندق هناك عدد من الشقق المفروشة.

أما القسم السكني من المشروع فيتألف من 29 فيللا و219 شقة بمساحات مختلفة تطل على البحر وعلى الغابة المجاورة، إضافةً إلى سوق تجارية تحتوي على كافة متطلبات السكن مثل المتاجر والمصارف والمطاعم والمقاهي وغيرها من المرافق، بما يجعل المشروع بكامله مدينة حديثة في أحد أجمل المواقع السياحية التونسية. وبلغت كلفة المشروع نحو 140 مليون دينار تونسي، بما في ذلك أكلاف البنى التحتية من طرق وإنارة ومساحات خضراء وسط المشروع. ■

قطع قالب الحلوى في المناسبة ويبدو من اليمين: المدير العام لفندق غولدن توليب تونس السيد راؤول، الوزير الزنايدي، فهد العذل ووالي تونس عمر بن محمود

جون ماريوت يزور دبي



زار دبي مؤخراً نائب الرئيس التنفيذي للمبيعات والتسويق في فنادق ماريوت العالمية **جون ماريوت** في إطار جولة شملت طوكيو وهونغ كونغ وفرانكفورت ولندن، ورافقه فيها وفد من كبار المسؤولين التنفيذيين.

وجال **ماريوت** في دبي على المشاريع السياحية الرئيسية وبخاصة مدنية دبي للإعلام وقال: "هدفنا من الرحلة الاستماع والتعلم من العملاء، وشكرهم على الجهود المبذولة للارتقاء بمستوى المبيعات، وتندرج هذه الجولة في إطار التزام ماريوت بالأسواق العالمية".

وأشار **جون ماريوت** إلى أن مبيعات ماريوت العالمية بلغت 19,8 مليار دولار أميركي في العام 2000، بزيادة نسبتها 12 في المئة مقارنة مع العام 1999، وتعود هذه الزيادة بشكل أساسي لستراتيجية المبيعات والتسويق الناجحة التي تنتهجها فنادق ماريوت العالمية.

وأوضح **جون ماريوت** أن أكثر من 2100 فندق يتبع لشركة ماريوت العالمية يرتبط بهذه الآلية من المبيعات، وقال: "يعود السبب في نجاحنا إلى ستراتيجيتنا المتعددة العلامات ونظام الحجز المركزي وولاء العملاء، وجميعها تشجع العملاء على الإقامة في فنادقنا حتى لو لم يتوفر خيارهم الأول لموقع ماريوت. وأضاف: "قد سجلت الشركة ما قيمته 446 مليون دولار أميركي من عائد المبيعات في العام 2000 الذي كان من الممكن أن يتحول إلى منافسينا".

وأكد **جون** أن موقعي الشركة على الإنترنت marriottrewards.com وmarriott.com وبرنامج المكافآت للولاء العملاء الدائمين، والذي يعدّ الأضخم من نوعه في العالم، ويضمّ 15 مليون عضو هي من العوامل الرئيسية التي ساهمت في هذا النجاح".

وتتصدر ماريوت العالمية القطاع الفندقي في العائد مقابل الغرف المتوفرة بزيادة تراوح نسبتها بين 10 و 35 في المئة عن منافسيها.

مطعم "اويسيس مول" في جدّه

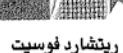


إستضاف "أويسيس مول" في جدّه لقاء المستأجرين الأول لهذه السنة في موقع مطعم Talk of the Town الجديد الذي سيفتتح قريباً. وقد حضر اللقاء الذي يهدف إلى التعريف بالإدارة الجديدة أكثر من 50 شخصاً.

تمّ في اللقاء تقديم الإدارة الجديدة، وهي مكوّنة من السادة **طريف طربزوني** المدير العام لمجمع أويسيس، **دامين كارلير** مدير الأزياء و**محمد أبو حجر** مدير الإعلان والتسويق.

قال **شوقي محمود سعيد** نائب رئيس أويسيس مول "نخطط في هذا الصيف لمجموعة من الأحداث المتنوّعة ليستفيد منها المستأجرون والزائرون" كما أضاف: "مع بداية مهرجان جدّه 22 الصيفي، سنقوم بتقديم كوبونات الخصومات بالتعاون مع الغرفة التجارية الصناعية في جدّه لكل الزائرين، وكذلك سنستضيف السحب الثاني لمهرجان الذهب".

ستاروود تفتتح فندق شيراتون عمّان



ريتشارد فوسيت

افتتحت مجموعة فنادق ومنتجعات ستاروود العالمية فندقاً فخماً من فئة الخمس نجوم في العاصمة الأردنية عمّان

واعتبر **سامي الزغبي**، رئيس مجموعة فنادق ومنتجعات ستاروود العالمية لأفريقيا والهند والشرق الأوسط، أن الفندق الجديد سيحتل مكاناً مميزاً إضافياً ضمن لائحة ستاروود في المنطقة.

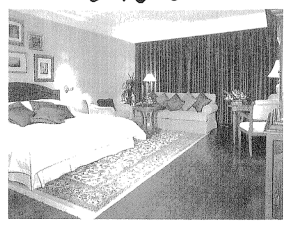
وقال الزغبي: "مع إفتتاح فندق وبرج شيراتون النبيل في العاصمة الأردنية، ستصبح ستاروود السلسلة الوحيدة التي تملك فندقاً في كل المدن الرئيسية والمراكز التجارية في منطقة الشرق الأوسط". وأضاف: "يتيح لنا هذا الوضع التقدّم كثيراً في مجال المنافسة".

وتسلّم **ريتشارد فوسيت**، الذي يتمتّع بشهرة كبيرة في قطاع الفنادق في المنطقة، إدارة الفندق الجديد، وسبق لـ **فوسيت** أن عمل مديراً عاماً لفندق شيراتون البحرين لسنوات طويلة، وهو يتوقّع أن يكون الفندق مفضّلاً من قبل رجال الأعمال، لكنه أوضح أن الفندق سيعمل عن كثب مع الحكومة الأردنية للترويج للسياحة.

وقال **فوسيت**: "فنادق شيراتون، ومن بينها هذا الفندق، تركّز بصفة تقليدية على قطاع الأعمال، لكن السياحة مهمة جداً للأردن، لذا سنقوم بكل ما في وسعنا لجذب السياح إلى هذا البلد والتأكّد من إستمتاعهم بوقتهم هنا".

يتألّف الفندق من 283 غرفة إضافةً إلى 43 غرفة في الأبراج وستة أجنحة عادية وجناح ديبلوماسي واحد. وتتميز الغرف بالإنارة والتهوئة الطبيعية وهي مصممة بذوق من قبل المصمّم الفرنسي الشهير في باريس "بيار إيف روشون".

دبي : افتتاح فندق "تاج بالاس"



افتتحت سلسلة فنادق ومنتجعات "تاج بالاس" نهاية حزيران / يونيو أول فندق لها في الشرق الأوسط الذي يقع في دبي وتملكه مجموعة شركات جمعة الماجد ويرفع شعار "لا كحول".

ويضم فندق "تاج بالاس" في منطقة ديره 159 غرفة وجناحاً و 90 شقة، وتتميز هذه الغرف برحابتها (560 قدماً مربعاً) إضافة إلى شرفة بمساحة 80 قدماً.

وقال مدير عام الفندق **مايكل فان دير بروجين**: "تم تجهيز كل غرفة بأحدث الأجهزة الإلكترونية والأمنية ومختلف الوسائل الخاصة بعقد المؤتمرات والاتصال المباشر بالفضائيات وشبكة الإنترنت. كما يضمّ الفندق 4 مطاعم تقدم المأكولات الإيطالية والتركية واليابانية والهندية. ويتضمن الفندق مركزاً لرجال الأعمال وأروقة للتسوق تبلغ مساحتها 4026 قدماً مربعاً".

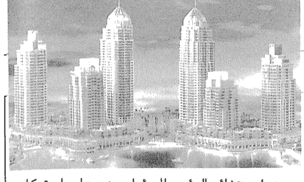
الأردن: مشاريع سياحية لشركة زاره

تعتزم شركة زاره للإستثمار إقامة قرية سياحية على الساحل الجنوبي لخليج العقبة وذلك بالتعاون مع مجموعة إستثمارية أردنية عربية.

وقال رئيس مجلس ادارة الشركة **صبيح المصري** أن المشروع يتضمّن في مرحلته الأولى إقامة 3 فنادق طاقتها الاجمالية 1500 غرفة إلى جانب عدد من المرافق.

وتنوي الشركة تنفيذ مشروع منتجع الحمد في شمال شرقي الاردن وإقامة مخيم سياحي في وادي رم، علماً أن الشركة كانت افتتحت العام الماضي فندقي "موفنبيك" و"قلعة النبطي".

وزادت ايرادات الشركة التشغيلية العام الماضي بنسبة 92،7 في المئة لتصل إلى 32 مليون دينار، وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 67،7 في المئة، علماً أن الشركة رفعت رأس مالها من 80 إلى 135 مليون سهم عن طريق الإكتتاب الخاص.





مفاجآت صيف دبي: منزل بمليون درهم

أطلقت مجموعة مراكز التسوق في دبي حملة فريدة وجديدة لمفاجآت صيف دبي 2001، حيث تتيح للمتسوّقين فرصة الفوز بمنزل فاخر مجهّز بأحدث الأنظمة التقنية في مرسي دبي، أحد أرقى المشاريع التطويرية السكنية في العالم.

وانطلقت حملة "اربح منزل الأحلام" مع انطلاق مفاجآت صيف دبي التي تستمر حتى انتهائه في 31 آب/ أغسطس المقبل، في مراكز التسوق الـ20 المشاركة في الحملة.

وكان **عيسى آدم ابراهيم** رئيس مجموعة مراكز التسوّق في دبي أعلن عن هذه الحملة في مؤتمر صحفي عُقد في مدينة الغرير ضمّ كلاً من **حسين علي لوتاه** المنسّق العام لمفاجآت صيف دبي، و**عبد الرزاق الجاسم** المدير التنفيذي للخدمات والتطوير في إعمار العقارية، و**محمد بلعرج** نائب الرئيس المسؤول ومدير عام ماستركارد انترناشونال للشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وخلال اسابيع المفاجآت العشر، ستتاح لكل متسوّق ينفق 200 درهم في أي من مراكز التسوق المشاركة في الحملة، فرصة الحصول على قسيمة تخوّله دخول السحب اليومي على 10 آلاف درهم تقدّم بشكل قسائم تسوّق في كل محلات المراكز المشاركة ودخول السحب الكبير وجائزته منزل فاخر في مرسى دبي.

وتتيح الحملة أيضاً فرصة الفوز بجوائز اسبوعية بقيمة 15 ألف درهم للذين يستخدمون بطاقة ماستركارد لاتمام عمليات الشراء، حيث يحصل كل متسوّق ينفق 200 درهم مستخدماً بطاقة ماستركارد على قسيمة إضافية لدخول السحب الأسبوعي، وستضاف الجائزة المالية إلى حساب المتسوّق لدى ماستركارد.

مركز ورزيدنس البستان: حملات ترويجية جديدة

أطلق المدير العام لمركز ورزيدنس البستان **موسى الحايك** الحملات الترويجية الغنية بالعروض المجانية والخصومات وذلك في مؤتمر صحفي حضره مساعد المدير العام **عبد القادر حنقير**.



موسى الحايك (اليسار) وعبد القادر حنقير

العرض الأول خاص "للإقامة والسيارة" حيث تشمل أسعار الغرف ايجارة سيارة مع كل يوم حجز.

الحملة الثانية "من الشروق إلى الغروب" وتتضمّن المغادرة المتأخرة حتى السابعة مساءً.

من جهة أخرى، أعلن مركز البستان عن نشاطات صيفية جديدة تنظّمها مدينة الألعاب "فانتسي كنكوم" حيث أطلقت "البطاقة الرائعة" التي توزّع على جميع الزوار وتعطيهم مزايا عدة.

الإجتماع السنوي لمدراء فنادق روتانا

احتضن فندق تاورز روتانا – دبي الاجتماع نصف السنوي للمدراء العامين لفنادق روتانا.

وبنجاح الفنادق الخمسة الجديدة التي تمّ افتتاحها مؤخراً، تدير روتانا الآن 17 فندقاً في الشرق الأوسط، أما خطة روتانا للأعوام المقبلة فهي وجود فندق في كل مدينة من مدن الشرق الأوسط تحت إدارة روتانا.

سليم الزير الرئيس التنفيذي لفنادق روتانا، وعماد الياس نائب الرئيس، مع المدراء العامين والإداريين الأوائل لفنادق روتانا أمام فندق تاورز روتانا

قسيمة اشتراك

الاقتصاد والاعمال
Al Iktissad Wal-Aamal

المجلة الشهرية لكل يوم

24 عددا عاديا
اضافة الى الأعداد الخاصة
في المصارف والسياحة والصناعة
والكمبيوتر وغيرها

نعم قررت الاشتراك في مجلة الاقتصاد والاعمال لمدة سنتين

الآن بـ: 160$ بدل ~~200$~~

Name	الاسم
Company	الشركة
Position	الوظيفة
Nature of Business	نوع العمل

العنوان البريدي: البلد　　　المدينة والرمز البريدي

ص. ب.　　　هاتف　　　فاكس

E-mail　　　بريد الكتروني

Method of payment:　　　طريقة الدفع

☐ American Express　☐ Visa　☐ Mastercard

Expiry date

☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐　☐☐☐☐

Signature

أو إرسال شك مصرفي على العنوان التالي

لبنان – ص.ب: 113/6194 الحمرا – بيروت الرمز البريدي 11032100 فاكس: 863958 1 961+

الامارات العربية المتحدة – ص.ب: 55034 دبي، فاكس: 2941035 4 971+

إجازات الصيف في فنادق روتانا



عماد إلياس

سليم الزير

قام الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق روتانا **سليم الزير** ونائبه **عماد الياس** بجولة على عدد من البلدان الخليجية استهدفت الخطط المستقبلية الجديدة والترويج للعرض الصيفي الذي بدأ في 15 أيار/مايو الماضي ويستمر لغاية 15 أيلول/سبتمبر المقبل.

ففي دبي يمكن دفع قيمة 3 ليال والحصول على ليلة واحدة مجاناً في كل من فندق الجميرا روتانا (250 درهماً فقط لليلة الواحدة)، فندق البستان روتانا (350 درهماً فقط لليلة الواحدة) وفندق تاورز روتانا (300 درهم لليلة الواحدة). ويمكن الإقامة في الرحاب روتانا سويتس مقابل 300 درهم و200 درهم في الرمال روتانا سويتس، والحصول على ليلة مجانية لدى الإقامة 6 ليال في كل من الفندقين.

أما فنادق روتانا في أبو ظبي فتدعو زبائنها للتمتع بإقامة صيفية ساحرة في كل من فندقي الشاطئ روتانا وأبو ظبي غراند مقابل 299 درهماً أو انترناشونال روتانا إن الروضة روتانا سويتس مقابل 175 درهماً.

وفي بيروت المدينة الشهيرة بضيافتها ومطاعمها وطبيعتها الساحرة، يمكن التمتع بعرض قلّ نظيره يقدمه فندق جفينور روتانا–أحد أرقى فنادق الخمس نجوم في لبنان – مقابل 100 دولار أميركي (غير شاملة للضريبة المحلية ورسوم الخدمة).

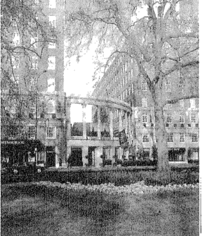
ويفخر كورال بيتش العريش (مصر) بموقعه على أحد أجمل الشواطئ في العالم وتقديمه إلى زواره هذا الصيف تعرفة خاصة تشمل الإقامة والفطور والعشاء مقابل 80 دولاراً أميركياً للشخص الواحد، هذا بالإضافة إلى تأمين هذا المنتجع كافة سبل الراحة والإسترخاء والخدمات ومظاهر الضيافة الأصلية التي تتميز بها فنادق روتانا. ويتصف كورال تيران بيتش بموقع خلاب على شاطئ شاركس باي الأجمل في شرم الشيخ، وبضيافة وخدمات روتانا الراقية ومزاياه الصيفية الخاصة التي تمكنكم من الإقامة لمدة 7 ليال بقيمة 6 ليال مقابل 60 دولاراً أميركياً لليوم الواحد (شاملة الفطور، ضرائب البلدية ورسوم الخدمة).

وبلغ عدد الفنادق التي تقع تحت إدارة روتانا 17 فندقاً منتشرة في كافة أرجاء الشرق الأوسط، بالإضافة إلى الفنادق والمنتجعات التي يتّم تجهيزها الآن وستفتتح قريباً.

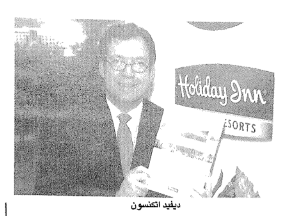
ميريديان: برنامج "اهلاً" للمسافرين العرب

أعادت مجموعة فنادق ميريديان طرح برنامجها الناجح "أهلاً" خلال معرض سوق السفر العربي "الملتقى 2001"، ليتوفّر مجدداً خلال فصل الصيف العام الحالي في فنادق المجموعة في وجهات العطلات الأكثر شعبية مثل الولايات المتحدة الأميركية، استراليا، لندن، باريس، نيس، روما، فرانكفورت، ليماسول في قبرص وماربيلا في اسبانيا.

وكان برنامج "أهلاً" الذي يوفّر منتجات عربية متخصصة في فنادق ميريديان حول العالم، قد حقق نجاحاً كبيراً بعد طرحه لأول مرة خلال معرض العام الماضي.



ويوفّر البرنامج مزايا عديدة أبرزها توفّر موظفين يجيدون اللغة العربية بطلاقة في مكاتب إستقبال فنادق ميريديان وأقسام خدمة الغرف ومقسم الهاتف. كما يوفّر صحفاً عربية سعودية، اماراتية وكويتية، قنوات فضائية عربية في الغرف مثل (ام بي سي، ال بي سي، الجزيرة، برامج اراب سات وبرامج مصرية)، بالإضافة إلى صرف عملات جميع دول مجلس التعاون الخليجي العربية، وغرف متصلة ببعضها البعض وخصومات على صالونات التجميل ومعالجة سبا للسيدات.



ديفيد اتكنسون

دليل جديد لفنادق مجموعة هوليداي إن

طرحت مجموعة فنادق ومنتجعات هوليداي إن دليلاً جديداً لوكلاء السفر ورجال الأعمال والسائحين المسافرين في منطقة الشرق الأوسط، يحتوي على معلومات مفصّلة عن وجهات السفر التي تتوفر فيها منشآت هوليداي إن وتجهيزاتها وخدماتها في المنطقة وخارجها.

وقال **ديفيد اتكنسون** مدير منطقة التسويق لمجموعة فنادق ومنتجعات هوليداي ان، شركة فنادق ومنتجعات باس الشرق الأوسط وأفريقيا: "بافتتاح موجة جديدة من منشآت هوليداي ان في المنطقة وخارجها، يشكل الدليل الجديد مرجعاً مثالياً لممثلي صناعة الضيافة ورجال الأعمال والسائحين والمسافرين في الشرق الأوسط، الراغبين في الحصول على معلومات وافية عن فنادق ومنتجعات هوليداي إن. إننا ملتزمون بالإعتماد على سمعتنا وشهرتنا في توفير خدمة ودودة، تجهيزات عصرية وقيمة ممتازة مقابل المال".

ويتوفر الدليل الجديد في مكاتب وكلاء السياحة والسفر والعملاء وفنادق ومنتجعات هوليداي ان، ويضم أيضاً معلومات عن ثلاثة برامج متوفّرة في فنادق ومنتجعات هوليداي ان وهي برنامج بريوريتي كلوب، كونفرنس نيتوورك وويك إندر بلاس، ويوفّر كل واحد منها مجموعة من الحوافز والمزايا والتسهيلات.

تجديد مطعم أيام زمان

أعلن فندق سنتشري، الذي كان يُعرف سابقاً بإسم فندق دبي مارين، عن طرحه لمطعمه اللبناني الشهير أيام زمان بحلّته الجديدة.

ويحتلّ المطعم، الذي أعيد تأثيثه بالكامل وتمّت توسعته بمقدار ضعف المساحة التي كان يشغلها سابقاً، موقعاً مميزاً في وسط ردهة الفندق المتميزة والمصممة بأسلوب عصري مترف. وسيعود المطعم بعد عملية التطوير الأخيرة لاستقبال ضيوفه خلال فترة الغداء مجدداً وسيقدّم لهم تشكيلة من أطباقه الشهية والمقبلات اللبنانية المميزة.

وأصبح مطعم أيام زمان، الذي افتتح العام 1995، عنواناً ورديفاً للمأكولات العربية الشهية والأجواء البهيجة الممتعة في دبي، وإمعاناً في الأصالة والتميز حرصت إدارة الفندق على تزيين المطعم بمجموعة من اللوحات والمقتنيات التقليدية التي جلبت خصيصاً من لبنان لخلق جوّ من الألفة والتقاليد الأصيلة في المكان.

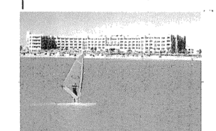
وقال **سامي رعد** كبير مدراء فندق سنتشري والمدير التنفيذي: "سنضمن لزوارنا وعملائنا الحصول على أفضل الخدمات والأطعمة ذات الجودة والمذاق المتميّز الذي اعتادوا عليه في مطعم أيام زمان. وكان الهدف من أعمال التحديث والتوسعة لمرافق المطعم ضمان تمكّنه من استيعاب المزيد من الضيوف الراغبين في الإستمتاع بتناول أطباقنا الشهية في جو ودي".

عروض خاصة لوكلاء السياحة والسفر

طرحت شركة فنادق ومنتجعات باس الشرق الأوسط وأفريقيا، عروضاً خاصة لوكلاء السياحة والسفر، تتيح لهم فرصة زيارة أبرز وجهات السفر التي تتوفر فيها فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال، كراون بلازا وهوليداي إن، والتعرف عن قرب على هذه الوجهات بهدف تعزيز مبيعات العطلات في المنطقة.

وحدّدت الشركة تسعيرة الإقامة لوكلاء السياحة والسفر في فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال وكراون بلازا مقابل 50 دولاراً أميركياً لليلة، كما تتيح لوكيل السفر اصطحاب صديق. وحددت تسعيرة الإقامة في فنادق ومنتجعات هوليداي إن مقابل 40 دولاراً أميركياً لليلة.

وأوضح **دينيس جونسون**، نائب الرئيس، للتسويق والمبيعات في شركة فنادق ومنتجعات باس الشرق الأوسط وأفريقيا": لدينا الآن 111 فندقاً ومنتجعاً: انتركونتيننتال، كراون بلازا وهوليداي إن في جميع أنحاء المنطقة، ويسرنا خلال فصل الصيف دعوة وكلاء السياحة والسفر لاختيار وجهة سفر، واصطحاب صديق، والتمتع بأوقات رائعة".



المصرفية



رأي

فتح السوق المصرفية الكويتية

يشكّل قرار الحكومة الكويتية الشهر الماضي السماح للمصارف الخليجية الوطنية بالعمل في الكويت خطوة أخرى نحو انفتاح السوق المالية والمصرفية الكويتية، في اتجاه عام لدول الخليج نحو العولمة وإزالة القيود على حركة الاستثمارات. لكن رغم مجيئها بعد أكثر من ثلاث سنوات من قرار مجلس التعاون الخليجي السماح لمصارف الدول الأعضاء بفتح فروع لها في الدول الأعضاء الأخرى، فإن هذه الخطوة تعتبر تطوراً بارزاً بالنسبة للكويت التي كانت من أكثر الدول إنغلاقاً في المجال المصرفي، وذلك عملاً بقانون المصارف الصادر العام 1961 الذي سمح للمصارف الوطنية فقط بالعمل في الكويت. لذلك، لم يكن هناك أي وجود خارجي عربي أو أجنبي طوال العقود الأربعة الماضية، وبالتالي لم يتم تأميم أي جزء من أسهم مصارف عربية أو أجنبية أخرى عاملة كما حدث في دول خليجية وعربية أخرى في الستينات والسبعينات.

يطرح القرار الأخير تساؤلات عدة حول مستقبل تطور العمل المصرفي في الكويت، ودول الخليج بشكل عام، أهمها في المجالات التالية:

— هل سيعجّل القرار بفتح المصارف في دول الخليج فروعاً لها في الدول الخليجية الأخرى أم لا، خصوصاً وأن الخطوة المماثلة السابقة في السعودية لم تُحدث تحركاً يذكر في هذا المجال؟ بكلام آخر، هل تستجيب الخطوة الكويتية الأخيرة لحاجات مصرفية كويتية فعلية، أم أنه يمكن اعتبارها تنفيذاً لمتطلبات العولمة وإجراءاتها.

— هل سيسهّل فتح الأسواق المصرفية الخليجية عمليات الدمج المصرفي، أولاً بين المصارف المحلية في كل بلد لمواجهة المنافسة من قبل المصارف من دول الخليج الأخرى، وثانياً بين مصارف من دول خليجية مختلفة بهدف تعزيز القدرة على منافسة المصارف الأجنبية حين تُفتح الأسواق المصرفية المحلية كلياً أمام المصارف الأجنبية والعربية الأخرى؟

— هل يمكن اعتبار الخطوة الكويتية تمهيداً لفتح الباب أمام دخول المصارف الأجنبية والعربية الأخرى، أم أن الانفتاح سيبقى محصوراً في مصارف دول مجلس التعاون الخليجي؟

وإذا كان من المبكر الآن الإجابة على هذه التساؤلات، يمكن التأكيد أن المنافسة في السوق المصرفية الكويتية لن تكون سهلة، سواء بالنسبة للمصارف الخليجية أو الأجنبية، فرغم انغلاق السوق المصرفية في الكويت على الخارج لمدة طويلة، فهي تعتبر على مستوى عال من النضوج، حيث تتمتع المصارف برسملة قوية وبدرجة عالية من التطور في التقنيات ومستوى الخدمات وأساليب العمل المصرفي، لكن ذلك سيؤدي من دون شك إلى خلق ديناميكية جديدة تستفيد منها المصارف الكويتية والخليجية الأخرى على حد سواء.

خاص خاص خاص خاص خاص

بنك "بيبلوس" يشتري بنك "ويدج"

أخيراً، حقق بنك بيبلوس (لبنان) هدف اندماج ثانٍ بعد الأول الذي تحقق أواخر العام 1997 مع بنك بيروت للتجارة. وبعد غير محاولة غير ناجحة في بداية أو منتصف الطريق، أعلن رسمياً أن بنك بيبلوس اشترى كامل أسهم بنك "ويدج الشرق الأوسط" اللبناني الذي يرأس مجلس إدارته نائب رئيس الوزراء اللبناني **عصام فارس**.

وصدر بيان مشترك عن رئيس مجلس إدارة بنك بيبلوس د. **فرنسوا باسيل** ورئيس مجلس إدارة بنك "ويدج" **عصام فارس** أكّد فيه "إن عملية بيع الأسهم بهدف الإندماج تتماشى مع توجيهات السلطة النقدية، وهي تخضع بحسب الأصول لموافقة مصرف لبنان. ومن المنتظر أن تستكمل الخطوات الإجرائية لعملية الدمج في خلال الفصل الأخير من العام 2001.

يُذكر أن هذه الخطوة هي عملية الإندماج الأولى لهذا العام في القطاع المصرفي.

باديا: قروض بـ 37،6 مليون دولار

وافق مجلس إدارة المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في افريقيا (باديا) على تمويل دفعة جديدة من المشاريع التنموية وعمليات الدعم الفني التي شملت كلاً من: انغولا، ساحل العاج، سيراليون، تشاد، موريشس، مدغشقر، ارتريا، سيشل، السنغال وغيرها...

بلغت القيمة الإجمالية للقروض 37،6 مليون دولار منها 35،5 مليوناً للمشاريع و2،1 مليون للعون الفني.

المحتويات



قد تؤثر على التصنيف الائتماني

إتفاقية الملاءة المصرفية تثير ملاحظات عربية

انتهت في 31 أيار/مايو الماضي المهلة التي منحتها "لجنة بازل" للمصارف والمؤسسات المالية للتعليق على الاتفاقية الجديدة للملاءة المصرفية التي أصدرتها في 16 كانون الثاني/يناير 2001. وقد تقدّم العديد من المؤسسات المصرفية والمالية باقتراحاتها وملاحظاتها على هذه الاتفاقية التي تقع في 139 صفحة، منها خمس مؤسسات عربية هي: مؤسسة نقد البحرين، مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي، البنك السعودي الأمريكي، بنك الرياض والبنك السعودي البريطاني.

ملاحظات عامة

رغم إجماع المصارف والسلطات الرقابية في مختلف دول العالم على أهمية وضرورة تطوير مفهوم الملاءة المصرفية، إلا أن المقترحات الأخيرة لتعديله لاقت اعتراضات كثيرة على جوانب عدة منها. وبشكل عام، تناولت ردود كل مؤسسة المحاور الأساسية التي تؤثر عليها، مع إجماع شبه كلي على الاعتراض على النسبة العالية لمعدل رأس المال الذي ينبغي تخصيصه مقابل مخاطر العمليات البالغ 20 في المئة، والذي اعتبر مرتفعاً جداً من قبل المصارف في الدول المتقدمة كما في الدول الناشئة. لكن "لجنة بازل" أفادت أن هذا المعدل ليس نهائياً ويمكن أن تعيد النظر فيه، لكنها أشارت إلى أنها لن تخفضه إلى مستوى 10 في المئة، كما تطالب به العديد من المصارف في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء.

وتُعتبر المصارف الأوروبية أن المهلة القصيرة نسبياً للتطبيق تضعها في موقع مضر لها مقابل المصارف الأميركية التي تطبق منذ سنوات عدة المتطلبات الجديدة لمعدل الملاءة المصرفية. كما تخشى المصارف الأوروبية من التكاليف العالية لتطبيق البرامج والأنظمة المطلوبة لقياس رأس المال ذاتياً، والتي قد تساوي تكاليف الاستعداد لمواجهة مشكلة العام 2000. ويجد العديد من المصارف أن المقترحات الجديدة معقدة كثيراً ومكلفة للغاية، نظراً لما تتطلبه من معلومات تاريخية وأنظمة معلوماتية متطورة جداً لاحتساب المعادلات الرياضية وإعداد البرامج الخاصة لذلك.

ورأى البعض أن الاتفاقية الجديدة تتضمن العديد من المشكلات التطبيقية، خصوصاً نتيجة تكرار هامش الخطأ في المراحل المختلفة لتقييم المخاطر، حيث تشمل معظم هذه المراحل تقدير معامل مختلف المخاطر بالإضافة إلى استخدام العديد من القواعد البيانية (Database) لتقييم المخاطر المحتملة والتي قد يكون بعضها افتراضياً أو تقريبياً مثل بيانات الخسارة بعد تعثر العميل (Loss Given Default).

آراء متناقضة

ترى مؤسسة التمويل الدولي (Institute of International Finance) أن الاتفاقية الجديدة تبالغ في تقدير المخاطر في حين لا تأخذ في الإعتبار بشكل كاف الضمانات المأخوذة من قبل المصارف مقابل القروض الممنوحة، ما قد يزيد من الكلفة المصرفية ويخفض القدرة التنافسية لدى المصارف التي تطبق المقاييس الجديدة لمعدل الملاءة مقابل المصارف التي لا تطبق هذه المقاييس.

ويخشى بعض المصرفيين والمسؤولين في السلطات النقدية في دول عدة أن المقترحات الجديدة قد تزيد من الأثر الموسمي للنشاط الإقراضي، وذلك عبر دفع المصارف إلى زيادة الإقراض في مراحل الانتعاش الاقتصادي وإلى تقليصه في فترات الركود. وهذا يعني زيادة حدة الدورات الاقتصادية، مع تحقيق نسب نمو قياسية خلال مراحل الانتعاش في ظلّ سهولة الحصول على التسليفات، وتسجيل هبوط حاد في الحركة الاقتصادية عند ظهور مؤشرات توقف أو تراجع في النمو نتيجة تزايد صعوبة الاقتراض. كما حذّر البنك المركزي البريطاني من إمكانية أن تؤثر الاتفاقية الجديدة سلباً على استقرار المؤسسات المالية الدولية، مشيراً إلى ضرورة الاعتماد على قواعد بيانية طويلة الأجل لتفادي التغيرات المفاجئة في تقييم المخاطر.

لكن "لجنة بازل" استبقت هذا الاعتراض بالتأكيد على أن الفوائد من تطبيق معدل ملاءة أكثر حساسية تجاه المخاطر تتجاوز المخاوف من آثاره الموسمية. وأشارت إلى أن الاتفاقية السابقة الصادرة العام 1988 التي لا تعكس التغير في المخاطر بشكل دقيق، خلقت حوافز لدى المصارف للقيام بعمليات تسليف أو توظيف أكثر خطورة أدّى بعضها إلى تضخيم اتجاهات الدورة الاقتصادية. كما أشار بعض الخبراء إلى أن معدل الملاءة الثابت بنسبة 8 في المئة حسب الاتفاقية السابقة والذي لا يأخذ في الاعتبار بشكل كاف المخاطر المرتبطة بالتسليفات، أدى إلى انتقال العديد من القروض والتسليفات ذات المستوى الجيد إلى خارج الميزانية، وبالتالي إلى تردي نوعية القروض المسجلة في ميزانيات العديد من المصارف.

ورغم أن "لجنة بازل" لا تتوقّع أن تتمكن المصارف المتوسطة والصغيرة من تطبيق المقاربة الذاتية لتصنيف المخاطر نظراً لما تتضمنه من مستلزمات معقّدة على مستوى المعلوماتية والقواعد البيانية، إلا أن هذه المصارف قد تجد نفسها مضطرة لتطبيق نوع من المقاربة الذاتية بعد سنوات عدة حين تصبح هذه المقاربة بمثابة معيار دولي، كما حدث بالنسبة لمعدل الملاءة السابق.

كما اعترضت وكالات التصنيف الدولية على بعض جوانب الاتفاقية الجديدة المقترحة، رغم أن الاتفاقية أسندت إليها دوراً رئيسياً في تحديد التصنيف الائتماني للعملاء المدينين في المقاربة المعيارية (Standardized approach). ورأت كل من "موديز" و"ستاندرد أند بورز" أن ذلك يمكن أن يؤثر على طرق التصنيف المستخدمة وأن يخفف من موضوعية الوكالات نفسها.

لكن وكالة "موديز" أعلنت في 2001/6/7 عن إلغاء السقف السيادي (Sovereign ceiling) على سندات الشركات والمصارف بالعملات الأجنبية، التي كانت في السابق متشددة في تطبيقه مهما كانت القوة المالية للشركات خصوصاً في الدول الناشئة، علماً أن "ستاندرد أند بورز" أزالت هذا السقف منذ العام 1997 على العديد من إصدارات شركات من الدول الناشئة، بدءاً بالأرجنتين. نتيجة لذلك، فإن "موديز" تدرس حالياً إمكانية رفع تصنيفها للإصدارات الطويلة الأجل من السندات لدى 38 مؤسسة خاصة في دول نامية مختلفة، تشمل شركات نفط ومؤسسات مالية وشركات اتصالات.

تطور مفهوم الملاءة المصرفية

– 1974: بعد إفلاس "بنك هرستات" الفجائي الذي أدى إلى أزمة سيولة لدى العديد من المصارف الدولية، اجتمع حكام المصارف المركزية في الدول الصناعية العشر الكبرى (G10) للبحث في كيفية تلافي تكرار مثل هذه الحادثة وتقوية البنية المصرفية في العالم، وقد تبع ذلك سلسلة من الاجتماعات، أدت إلى نشأة "لجنة بازل".

– 1975 – 1987: تمحورت اجتماعات "لجنة بازل" اللاحقة حول كيفية التنسيق بين متطلبات كفاية رأس المال في الدول المختلفة لمساواتها بالنسبة لكل المصارف العاملة على صعيد دولي.

– 1988: أدت اجتماعات "لجنة بازل" ومشاوراتها إلى "اتفاقية بازل لرأس المال"، التي منحت فترة لتطبيقها تنتهي في أواخر العام 1992. حددت هذه الاتفاقية معدل كفاية رأس المال بنسبة 8 في المئة من بنود الموجودات وبعض بنود الحسابات الجانبية، مثقلة حسب نوعها ومخاطرها بنسب محددة. ورغم طبيعة هذه الاتفاقية الإرشادية وغير الإلزامية، فقد أصبحت مرجعاً عاماً مطبقاً في أكثر من 100 بلد حول العالم، ليس لدى المصارف الدولية الكبرى بل كذلك في المصارف المحلية في هذه الدول.

– 1990 – 2001: أخذت المصارف الأميركية الكبرى، وفي مقدمتها "ج.ب. مورغان" بتطوير أساليب متقدمة تستخدم معادلات رياضية على درجة كبيرة من التعقيد بغية احتساب كفاية رأس المال لديها مقابل المخاطر المختلفة التي تتعرض لها، وجاء ذلك في ضوء انتشار استعمال الأدوات المشتقة التي تزيد من صعوبة تحديد المخاطر التي يتعرض لها المصرف نظراً لعدم تطور قيمتها بشكل خطي (linear) مثل الأدوات المالية التقليدية.

– 1996: أصدرت "لجنة بازل" اتفاقية خاصة لاحتساب الملاءة المتعلقة بمخاطر السوق فقط.

– 1999: نشرت "لجنة بازل" في شهر حزيران/يونيو اقتراحات أولية لإطار جديد لقياس الملاءة المصرفية يحل مكان اتفاقية العام 1988، وتدخل فيه معايير تأخذ في الاعتبار بشكل أكثر دقة وشمولية معامل المخاطرة في ميزانيات المصارف. وقد حصلت على ملاحظات أكثر من 200 مصرف ومؤسسة مالية من بلدان مختلفة.

– 2001: تقدّمت "لجنة بازل" في كانون الثاني/يناير بمقترحات أكثر تحديداً وتفصيلاً حول الإطار الجديد المقترح لمعدل الملاءة المصرفية، وطلبت إرسال الملاحظات والتعليقات من قبل المعنيين عليها قبل نهاية شهر أيار/مايو 2001. وكانت تتوقع اللجنة إصدار النسخة النهائية من الاتفاقية الجديدة لمعدل الملاءة قبل نهاية العام الحالي، ولكن، نظراً لكثرة الردود والملاحظات من المؤسسات التي تجاوز عددها الـ 250 مؤسسة ومصرفاً، تمّ تمديد مهلة التطبيق، حتى العام 2005.

ملاحظات المصارف العربية

اعتبرت المصارف العربية بشكل عام أن الاعتماد على وكالات التصنيف الخارجية لقياس مخاطر الإقراض والعمليات لدى المصارف التي ستطبق المقاربة المعيارية في هذه الخصوص، يضر بالوضع التنافسي للمصارف العربية نظراً لعدم انتشار ممارسة التصنيف الائتماني في المنطقة العربية قياساً بالمناطق الأخرى، ما سيؤدي إلى زيادة الكلفة بالنسبة للمصارف العربية. كما انتقدت هذه المصارف تحديد قيمة أعلى لرأس المال المطلوب تجاه الديون المصنفة BB أو أقل، مما هو عليه بالنسبة للديون غير المصنّفة، الأمر الذي لا يشجع الشركات والمصارف الضعيفة على طلب تصنيف ائتماني.

كما كان هناك شبه إجماع على اعتبار متطلبات الإفصاح ضمن الركيزة الثالثة للاتفاقية كثيرة جداً، خصوصاً بالنسبة للمصارف العاملة في أسواق صغيرة، حيث أن بعض المعلومات المطلوبة حول الأطراف الآخرين الذين يتعامل معهم المصرف قد تؤثر على الخصوصية التي يبتغيها معظم العملاء في الدول العربية في علاقاتهم المصرفية. كما أن المؤسسات المالية المنافسة من خارج القطاع المصرفي قد تستخدم هذه المعلومات بشكل غير عادل في ظلّ عدم وجود قواعد وأصول محددة حول كيفية استخدام المعلومات المالية في الدول العربية.

وقد ركّزت بعض المصارف على موضوع الضمانات مقابل القروض والتسليفات، حيث رأت ضرورة توسيع مفهومها أكثر لتشمل الضمانات المادية وضمانات المصارف وضمانات أطراف ثالثة، وهي أنواع من الضمانات المتوافرة للمصارف العاملة في الدول النامية عامة، والدول العربية خاصة.

وأوصت بعض المصارف بإضافة فئات أخرى للأثقال المعتمدة في المقاربة المعيارية لقياس مخاطر التسليف، حيث وجدت الفرق بين نسبة الثقل 50 في المئة و100 في المئة كبيراً

جداً. كما اعتبرت أن نسبة الثقل الواحدة المقررة بمعدل 100 في المئة على محفظة قروض وتسليفات التجزئة عالية جداً، خصوصاً وأن العديد من المصارف العربية يطبق أثقالاً عديدة على مخاطر عملاء التجزئة، داعية إلى تخفيض هذه النسبة إلى 50 في المئة.

وعلّقت بعض المصارف على تعريف "قصير الأجل" في ما يتعلّق بتصنيف الودائع ما بين المصارف الذي حدّد بثلاثة أشهر فقط، حيث اعتبرت أن هذا التحديد يشكل عامل عدم استقرار كبير للمصارف العربية التي تتمتع عامة بسيولة عالية معظمها موظف في سوق الانتربنك. أما بالنسبة لاقتراح اللجنة تطبيق معامل مخاطر أدنى فقط على التوظيفات المصرفية والسيادية المموّلة بمطلوبات بالعملات نفسها، فقد وجد عدد من المصارف أنه ينبغي تطبيق ذلك على الموجودات والمطلوبات بالعملات الخليجية نظراً لارتباطها الثابت بالدولار الأميركي.

الأثر على المصارف العربية

قدّر أحد المصارف السعودية أن رأس المال المطلوب تخصيصه لديه في مرحلة أولى حسب شروط هذه الاتفاقية، قد يكون أعلى بنسبة 25 في المئة مما هو مطلوب بموجب الاتفاقية السابقة لكفاية رأس المال، مع إمكانية تراجع هذه النسبة بعد اعتماد المصرف أساليب الاحتساب الأكثر تطوراً من خلال تطبيق المقاربة الذاتية في قياس مخاطر الإقراض والمقاربة المعيارية أو الذاتية في قياس مخاطر العمليات. وهذا يشكل دليلاً على أن الاتفاقية الجديدة لمعدل الملاءة هي بالفعل مجحفة بحق مصارف الدول النامية والعربية التي ليس لديها القدرات لتطبيق الأساليب الذاتية المتقدمة والمعقدة في تصنيف المخاطر وقياسها، وبالتالي سيضطرها ذلك إلى تخصيص مبالغ أعلى من الرأس مال تجاه تسليفاتها وتوظيفاتها المالية من مثيلاتها في الدول الصناعية

هيكلية الاتفاقية الجديدة للملاءة المصرفية

تهدف الاتفاقية الجديدة للملاءة المصرفية المقترحة من قبل "لجنة بازل" إلى تقديم أسلوب أكثر مرونة وأكثر حساسية لمعامل المخاطرة، بشكل يدفع المصارف إلى إدارة مخاطرها بشكل أفضل. وأكدت اللجنة أن تطبيق معدل الملاءة الجديد سيحافظ، بمعدل وسطي، على نفس مستوى معدل الملاءة المطبق حاليا في الصناعة المصرفية العالمية. هذا لا يحول دون إمكانية انخفاض أو ارتفاع حجم رأس المال المطلوب لدى كل مصرف على حده حسب المخاطر التي يتعرض لها كل منها، خاصة بعد إضافة متطلبات رأس المال تجاه مخاطر العمليات.

تتكون الاتفاقية الجديدة من ثلاثة ركائز أساسية تسهم مجتمعة في تأمين سلامة وأمان النظام المالي والمصرفي، وهي:

1- المتطلبات الدنيا لرأس المال (Minimum capital requirement): حافظت الاتفاقية الجديدة المقترحة على البنود التي تدخل في احتساب بسط المعادلة، أي بنود رأس المال والاحتياطات، كما أبقت على الحدّ الأدنى الحالي لمعدل الملاءة البالغ 8 في المئة. لكنها غيرت طريقة احتساب المقام في هذه المعادلة، كما وسعت نطاق التطبيق ليطال المجموعات المصرفية ككل، بما في ذلك الشركات القابضة لهذه المجموعات. وتقترح الاتفاقية الجديدة ثلاثة فئات من المخاطر في احتساب المقام، هي:

• مخاطر الإقراض، مع تغييرات أساسية في طرق احتسابها.
مخاطر السوق، التي سبق وأن عولجت في الاتفاقية الخاصة بمخاطر السوق الصادرة عام 1996.

• مخاطر العمليات، والتي أدخل احتسابها للمرة الأولى ضمن إطار الاتفاقية الجديدة.

• بالنسبة لقياس مخاطر الإقراض، أتاحت الاتفاقية للمصارف الاختيار بين طريقتي احتساب، هي:

– المقاربة المعيارية (Standardized approach): وهي مشابهة لما هو مطبق حاليا، لكنها أكثر حساسية لمعامل المخاطرة، حيث تزيد عدد وفئات الأثقال كما تتطلب تحديد أثقال لكل بند في الموجودات والحسابات الجانبية التي تدخل في قياس معدل الملاءة. غير أن الأثقال المعتمدة لن تعود محددة من قبل السلطات الرقابية في كل بلد، بل سيصبح مرجعها التصنيف الائتماني الموضوع من قبل مؤسسات تصنيف خارجية تفي معاييرها بشروط صارمة، مثل وكالات التصنيف الدولية ومؤسسات قروض التصدير.

– المقاربة الذاتية لتصنيف المخاطر (Internal Rating Based approach-IRB)، التي تنقسم بدورها إلى مستويين: تأسيسي (Foundation IRB)، ومتقدم (Advanced IRB). ويخضع استخدام المقاربة الذاتية في شقيها للموافقة المسبقة لأجهزة الرقابة في البلد المعني بناء على موافاتها المعايير المحددة من قبل "لجنة بازل". في المقاربة التأسيسية، يقدر المصرف احتمالات التوقف عن الدفع لكل عميل فيما تقوم السلطات الرقابية بتحديد الأثقال والأرقام الأخرى التي تدخل في نظام قياس المخاطر والتي تحدد حجم رأس المال المناسب لتغطيتها. أما في المقاربة المتقدمة، فيترك للمصرف حرية تقدير كافة مدخلات النظام أو معظمها، شرط أن تتوفر لدى المصرف الذي يتبعها القدرات والإمكانيات الكافية لاحتساب وتقدير مخاطر الإقراض التي تتعرض لها بدقة ووضوح.

• أما بالنسبة لقياس مخاطر العمليات، فهو مفهوم جديد يهدف إلى تخصيص 20 في المئة من رأس المال مقابل مخاطر عمليات المصرف المختلفة، التي تشمل مخاطر الخسائر الناجمة عن توقف أنظمة المعلومات، أو المخاطر القانونية أو السرقة والاحتيال، أو غيرها من الخسائر التي قد تنشأ في إطار العمل اليومي للمصارف. وهناك ثلاثة مقاربات لتحديد رأس المال المطلوب لتغطية مخاطر العمليات، هي التالية:

– المؤشر الأساس :(Basic Indicator) وهو يستخدم مؤشر واحد لقياس مخاطر العمليات لمجمل نشاط المصرف. مثلا، إذا أخذ مجموع الإيرادات كمؤشر، يخصص المصرف مبلغ رأسمال تجاه

الكبرى ما سيزيد من كلفة مواردها ويخفّف من قدرتها التنافسية.

ويمكن أن يستفيد عدد من المصارف من رفع السقف القيادي الذي كان يقيد المصارف العربية الكبرى، علماً بأن ذلك يسري على إصدارات هذه المصارف من السندات بالعملات الأجنبية فقط ولا يؤثر على مستوى ملاءتها. من جهة أخرى، فإن نقص أو قلة المعلومات والقواعد البيانية التاريخية في الدول العربية قد يدفع بعض المصارف إلى اعتماد القواعد البيانية الجاهزة التي تقوم بعض الجهات الخاصة في الدول الصناعية بإعدادها، مع إجراء بعض التعديلات عليها، ما يمكن أن يزيد من رأس المال المطلوب لدى هذه المصارف، حيث قد يكون نمط المخاطر وتغيرها في الدول التي تعمل فيها أقل حدة وتقلباً مما هو عليه في الدول المتقدمة.

لكن، رغم الانتقادات الكثيرة التي تعرضت لها الاتفاقية المقترحة الجديدة، يبدو أن اللجنة مصممة في المضي بها وتطبيقها في المواعيد المحددة لها، وهذا يعني أن على المصارف أن تسعى منذ الآن لبناء قواعد بيانية وأنظمة خاصة لقياس مخاطرها إذا كانت تريد في المستقبل الاستفادة من التخفيضات على رأس المال الذي تمنحه الاتفاقية الجديدة لكل مصرف تتوفر لديه القدرة لقياس مخاطره ذاتياً بكفاءة عالية. لكن في حالة المصارف في الدول العربية والنامية، هذا يعني أيضاً ضرورة مساندة السلطات النقدية والمالية والرقابية للمصارف الوطنية، من خلال تشديد معايير الإفصاح والشفافية في السوق والتي لا تسمح اليوم بتجميع بيانات كافية أو تحديد المخاطر بشكل دقيق وعلمي.

بالإضافة إلى ذلك، يتطلب تطبيق الاتفاقية معلومات إحصائية تفصيلية حول القطاعات الاقتصادية المختلفة، وهو ما تشكو غالبية الدول العربية من نقص حاد فيه. لذلك، من المتوقع أن تبقى المصارف العربية تحت السقف السيادي لبلدانها، حيث أن القدرة الذاتية على قياس المخاطر ستؤثر من دون شك على التصنيف الائتماني الذي تمنحه وكالات التصنيف بعد بدء سريان مفعول الاتفاقية الجديدة.■

مخاطر العمليات بنسبة ثابتة من هذا المجموع تحددها السلطات الرقابية (دعيت عامل "أ"، (Alpha factor).

– المقاربة المعيارية (Standardized Approach): ويمكن استخدامها لدى المصارف التي تفي بحد أدنى من المعايير، حيث يمكن للمصرف تخصيص مبلغ رأسمال وفق مجالات عمله المختلفة Business lines، يحتسب عبر أخذ مؤشر لمخاطر كل مجال من مجالات العمل وضربه بنسبة ثابتة لكل من هذه المجالات. وتدعى هذا النسبة عامل "ب" أو Beta factor، وهي تحدد أيضا من قبل السلطات الرقابية.

– مقاربة القياس الذاتي (Internal Measurement Approach): وهي تسمح للمصارف بشروط معيارية أكثر صرامة بالاعتماد على أرقام الخسائر الذاتية لتحديد النسبة الثابتة التي يمكن اعتمادها وتدعى العامل "ج"، (Gamma factor) وتقدير مبلغ رأس المال المتوجب تخصيصه.

وقد أكّدت "لجنة بازل" أنها لا زالت في بداية الطريق في هذا الخصوص، في ضوء النقص الكبير في الإحصاءات فيما يخص مخاطر العمليات، وأنها ستستمر في التشاور مع المصارف والسلطات النقدية في مختلف الدول للوصول إلى تحديد النسب الثابتة الملائمة.

2– منهاج الرقابة (Supervisory review process): جعلت "لجنة بازل" من دور الرقابة الركيزة الأساسية الثانية للمفهوم الجديد للملاءة بهدف التأكد من أن كل مصرف يتبع مناهج داخلية سليمة في تحديد مخاطره للوصول إلى تقدير مستوى رأس المال المطلوب لتغطية هذه المخاطر بشكل كاف. وفي هذا الإطار، يصبح دور الرقابة مركزا على تقييم مدى قدرة المصارف على تقدير مستوى الرسملة المطلوب. وهذا لا يعني انتقال مسؤولية الحفاظ على مستوى الملاءة المصرفية إلى السلطات الرقابية، بل يؤكد أن هذه المسؤولية تقع على إدارات المصارف نفسها التي لديها المعرفة الأكبر بنوعية المخاطر التي تواجهها وبالعلاقات الخاصة السائدة فيما بين هذه المخاطر المختلفة.

وقد أكّدت اللجنة على الحاجة إلى المزيد من الحوار التفصيلي بين المصارف والسلطات الرقابية بالنسبة لكيفية تطبيق الاتفاقية الجديدة. وبالنظر إلى تعقيد البرامج والمناهج الداخلية لتقدير الملاءة المصرفية، فإن ذلك يفترض وجود كفاءات متطورة لدى أجهزة الرقابة، وهو ما ليس متوفرا في الكثير من دول العالم حاليا، مما يتطلب تدريبا خاصا لموظفي الرقابة لاكتساب المهارات الجديدة المطلوبة.

كما عدلت اللجنة مبادئ إدارة مخاطر معدلات الفوائد، وضمّتها إلى الركيزة الثانية لاتفاقية الملاءة المصرفية نظرا للاختلاف الكبير في طبيعة المخاطر التي تتعرض لها المصارف من جراء تغير معدلات الفوائد. وتركت للمصارف حرية استخدام أنظمة قياس مخاطر معدلات الفوائد، لكنها فرضت على المصارف إطلاع السلطات الرقابية على النتائج التي تصدرها هذه الأنظمة. فإذا كان اختبار تأثير تغير معدلات الفائدة بمقدار 2 في المئة يؤدي إلى تدني الأموال الخاصة للمصرف أكثر من 20 في المئة، يمكن للسلطات الرقابية أن تفرض على المصرف أن يخفض مخاطره، أو أن يخصص قيمة محددة إضافية من رأس المال، أو أن يطبق مزيجا من الحلين المذكورين.

3– سلوكية السوق

تهدف الركيزة الثالثة إلى تعزيز سلوكية السوق من خلال الإفصاح الإضافي من قبل المصارف. حيث حددت الاتفاقية الجديدة متطلبات الإفصاح خاصة في ما يتعلق بطريقة احتساب الملاءة وأساليب تقييم المخاطر. كما جعلت الإفصاح شرطا أساسيا من شروط السماح للمصارف باستخدام الوسائل الذاتية لقياس الملاءة المصرفية لديها، وذلك نظرا للأثر المباشر للمناهج المتبعة على متطلبات رأس المال. وأوصت باتباع المعايير المحاسبية الدولية التي تتضمن متطلبات محددة للإفصاح، على أن تكون وتيرة الإفصاح بشكل نصف سنوي، مع إمكانية أن يكون ذلك سنويا فقط لدى المصارف التي لا تتغير المخاطر لديها بشكل كبير خلال العام وفي الدول حيث لا توجد فيها متطلبات إفصاح دورية خلال العام.

اندماج "البحرين التجاري" بمجموعة "الأهلي المتحد"


محمد يوسف جلال


فهد الرجعان


محمد الزامل

المصرف الجديد يمثل 21 في المئة من السوق المصرفية البحرينية

قال رئيس مجلس ادارة بنك البحرين التجاري **محمد الزامل** ان قرار دمج عمليات البنك مع البنك الاهلي المتحد في البحرين يعتبر خطوة مهمة لحماية حقوق المساهمين في البنك بعد ما بات واضحاً ان البحرين مقبلة على تنافس قوي سيكون البقاء فيه للبنوك الأكبر حجماً سواء من حيث الموجودات او القاعدة الرأسمالية او شبكة الفروع والخدمات.

وقد تزامن الاعلان عن هذه الخطوة مع بدء البنك الاهلي المتحد بطرح اسهم جديدة للاكتتاب من قبل المساهمين الحاليين تصل قيمتها إلى 110 ملايين دولار (356 مليون سهم بقيمة 0،31 سنت) مقابل القيمة الاسمية للسهم وهي 0،25 سنت.

وأضاف **الزامل** ان بيئة العمل المصرفي التي تشهد منافسة شديدة وفي ظل الاشتراطات التنظيمية الصارمة فان هناك مزايا واضحة تستفيد منها المجموعات المصرفية القوية ذات رأس المال القوي". وقال ان الدمج سيكون في صالح العملاء والموظفين والمساهمين، كما انه سيساهم في تحسين السمعة الطيبة التي تتمتع بها البحرين كأكثر مركز مالي يتمتع بالقوة والابتكار في منطقة الخليج".

وبلغ حجم الصفقة نحو 36 مليون دولار حيث تم اعطاء المساهمين في بنك البحرين التجاري مئة مليون سهم في البنك الاهلي المتحد، وقد تمّ تقييم اسهم بنك البحرين التجاري بسعر 240 فلساً للسهم، مقابل القيمة الدفترية البالغة 100 فلس أي بزيادة 140 فلساً، فيما تمّ بيع اسهم البنك الاهلي المتحد على بنك البحرين التجاري بسعر السهم 36 سنتاً (مقابل سعره الدفتري 25 سنتاً وسعره في السوق 32 سنتاً)، وستزيد هذه الصفقة الاسهم المدرجة في السوق بعدد 100 مليون سهم وبإمكانية المساهمين الجدد بيع وتداول اسهمهم في سوق البحرين للاوراق المالية، وسيصل رأس مال البنك الجديد الى 402 ملايين دولار.

من جهته علّق رئيس مجلس ادارة البنك الاهلي المتحد **محمد يوسف جلال** على صفقة الدمج فقال: "ان بنك البحرين التجاري يمثل فرصة ممتازة للنمو وتدعيم عمليات البنك الاهلي المتحد في البحرين. وفي الواقع فإنه استثمار مجد بالنسبة لمجموعة البنك الاهلي المتحد في سياق سياسته الرامية الى التوسّع الاقليمي، كما ان قرب بنك البحرين التجاري من البنك الأهلي التجاري، وهو الشركة الفرعية التابعة لنا، سيسهل اكمال عملية الدمج ومن المتوقع ان يكون لها تأثير ايجابي على ايرادات مجموعة البنك الاهلي المتحد اعتباراً من العام الحالي".

وسيحظى البنك الجديد بعد عملية الدمج بحصة تبلغ نحو 21 في المئة من السوق المصرفية في البحرين.

مما يذكر ان بنك البحرين التجاري الذي يترأس مجلس ادارته **محمد عبدالله الزامل** مملوك بنسبة 100 في المئة من قبل مساهمين من البحرين بعد شراء حصة المساهمين البريطانيين (حصة ايه ان زد كريندليز) في البنك الذي كان يطلق عليه سابقاً بنك كريندليز والتي تبلغ 40 في المئة بقيمة 5،5 ملايين دينار بحريني. كما يعتبر البنك شركة مساهمة مقفلة ويبلغ عدد موظفي البنك 100 موظف اغلبهم من البحرينيين. وقد أعيدت تسميته بعد عملية الشراء بـ بنك البحرين التجاري مطلع هذا العام. وقد سجل البنك ربحاً صافياً قدره 1،517 مليون دينار بحريني (4 ملايين دولار) في عام 2000 مقابل ربح صاف بلغ 352ر1 مليون دينار بحريني في العام 1999. ويتمتع البنك بكفاءة رأس مال عالية تصل الى 3ر17 في المئة مقارنة بالحد الادنى المطلوب وهو 12 في المئة مما يتيح مجالاً واسعاً لتنمية أعماله. ويتمتع بنك البحرين التجاري ش.م.ب (مقفلة) بحصة تصل الى 4 في المئة تقريباً من السوق البحرينية للأعمال المصرفية.

في المقابل فان بنك الاهلي المتحد الذي يترأس مجلس ادارته **محمد يوسف جلال**، انتهى مؤخراً من اندماج البنك الاهلي التجاري مع بنك الكويت المتحد ليحوّل البنك الاهلي المتحد كأكبر بنك في البحرين من حيث رأس المال، اذ يبلغ رأس ماله 377 مليون دولار وتبلغ اصوله 3،3 مليارات دولار وهو شركة مساهمة مدرجة ببورصة البحرين للأوراق المالية. وبلغت ارباح البنك 40،1 مليون دولار في العام 2000 مقارنة بـ 34،4 مليون دولار في العام السابق، كما بلغت ارباحه المجمعة في الربع الاول من العام 2001 نحو 14،9 مليون دولار بزيادة 11 في المئة عن الفترة المقارنة في العام السابق.

وقد تأسس البنك الاهلي في البحرين العام 1977، ومنذ ذلك الحين اشتهر بأنه بنك الشعب في البحرين. وفي مطلع التسعينات بدأت قاعدة

المؤشرات المالية الرئيسية للبنك الاهلي المتحد

السنة المنتهية في 31 كانون الأول/ديسمبر	2000	1999	1998
صافي الربح (ألف دولار أميركي)	40،126	34،057	2،310
مجموع الموجودات (ألف دولار أميركي)	3،512،348	3،289،680	3،273،575
مجموع حقوق المساهمين (ألف دولار أميركي)	399،737	379،618	362،980
العائد على متوسط حقوق المساهمين (%)	10،3	9،2	0،6
العائد على رأس المال المدفوع (%)	12،4	10،5	0،7
العائد على متوسط الموجودات (%)	1،2	1،0	0،1
نسبة المصروفات للايرادات (%)	50،2	54،9	76،0
نسبة حقوق المساهمين لمتوسط الموجودات (%)	11،8	11،6	10،5
القيمة الدفترية للسهم (دولار أميركي)	0،31	0،29	0،28
العائد على السهم (سنت أميركي)	3،1	2،6	0،2

موجوداته في الزيادة وأخذت شبكة فروعه في الانتشار بسرعة وقام البنك بتطوير موقع رائد في السوق من خلال الأخذ بأحدث التقنيات المتطورة وتقديم منتجات وخدمات مبتكرة. وفي نهاية التسعينات أصبح البنك الاهلي أول مؤسسة مصرفية في البحرين تقدّم الخدمات المصرفية على شبكة الانترنت. وقد ساهمت ريادته في مجالات برامج التوفير التي أصبحت مثالاً يحتذيه الآخرون والمعايير المرتفعة لخدمة العملاء وانشاء مواقع للصراف الآلي في المجمعات التجارية الكبرى في البحرين في زيادة حصته من معاملات السوق بسرعة ملحوظة.

زيادة رأس المال

وقد تزامن الاعلان عن عملية الدمج قيام البنك الاهلي المتحد بدعوة المساهمين الحاليين في البنك للاكتتاب في اصدار 256 مليون سهم عادي، بقيمة إسمية مقدارها 0,25 دولار أميركي وقيمة سوقية مقدارها 0,31 دولار لكل سهم كما يمكن زيادة عدد الاسهم المطروحة للاكتتاب حتى 100 مليون سهم اضافي لتصل الى 356 مليون سهم بالسعر نفسه وذلك حسب قرار مجلس ادارة البنك الخاص بهذا الاصدار وحجم الاكتتاب الذي سيستمر حتى مطلع الشهر الجاري.

يذكر أن الجمعية العمومية للبنكين أقرّت دمجهما ووافقت أيضاً على اصدار مستقبلي 800 مليون سهم كحد اقصى بقيمة 25 سنتاً للسهم الواحد مع أو من دون علاوة اصدار، وكذلك اصدار سندات دين اولية او ثانوية بقيمة اجمالية قدرها 30 مليون دولار لدعم التوسّع المستقبلي المرتقب للبنك في منطقة الخليج.

وحول أهداف هذه الخطوة يقول محمد يوسف جلال ان البنك يسعى الى حشد المزيد من الموارد والامكانيات المادية لتحقيق ستراتيجياته من خلال زيادة رأس ماله لتمويل نموه الذاتي وعمليات شراء البنوك والمؤسسات المالية في منطقة الخليج العربية والدول المجاورة. كما ان الستراتيجية التي يتبعها البنك ترتكز على ادخال المنتجات والخدمات المالية المتطورة المتواجدة في الاسواق الاميركية والاوروبية الى سوق الخليج العربي مع السعي لتوسيع قاعدة العملاء التي ستستفيد من هذه الخدمات وذلك من خلال شراء حصص مؤثرة او الاندماج مع بنوك اخرى في دول مجلس التعاون الخليجي وبعض الدول الاخرى المجاورة على مدى السنوات الخمس المقبلة. ■

بنك قطر الوطني

فرع إلكتروني للخدمة الذاتية



السند متوسطاً الوزير يوسف كمال ومحافظ مصرف قطر المركزي عبد الله العطية في حفل الإفتتاح

تبنّى بنك قطر الوطني منذ أعوام ستراتيجية المصرفية الإلكترونية الشاملة للمحافظة على مكانته في السوق القطرية وزيادة قاعدة عملائه وتقديم مستوى عال من الخدمة اضافةً إلى رفع كفاءته وفعاليته المصرفيتين.

في هذا الاطار وتحت رعاية وزير المالية والاقتصاد والتجارة ورئيس مجلس ادارة البنك **يوسف كمال**، افتتح "قطر الوطني" فرعاً إلكترونياً للخدمة الذاتية هو الأول من نوعه في قطر، ليحقّق بذلك سبقاً مصرفياً نوعياً يعزّز دوره كأول بنك في دولة قطر.

نائب مدير عام بنك قطر الوطني **سعيد السند** يقول أن افتتاح الفرع الإلكتروني للخدمة الذاتية هو جزء من إلتزام البنك بتوفير خدمات فريدة ومميزة تلبّي الاحتياجات المتنامية للمواطنين والمقيمين سواء من عملاء البنك أو غيرهم، كما يهدف إلى المحافظة على مركز الصدارة للبنك من خلال إستخدام أحدث الوسائل التكنولوجية وتطبيقاتها المصرفية.

خدمات شاملة 24/24

تشمل الخدمات التي يوفّرها الفرع الإلكتروني على مدار الساعة الحسابات على أنواعها (الجارية، التوفير، لأجل)، السحب النقدي، الإستفسار عن الرصيد لجميع الحسابات بما فيها القروض وبطاقات

مستقبل الخدمات المصرفية
The Future of Banking

الائتمان، الايداع النقدي، الحصول الفوري على دفتر الشيكات، تحويل المبالغ بين حسابات العميل في البنك، تحويل المبالغ بين حسابات العملاء عالمياً، دفع فواتير الكهرباء والماء والإنترنت والهاتف وغيره، دفع فواتير بطاقات بنك قطر الوطني الائتمانية، الحصول على كشوف حسابات مختصرة، الحصول على أسعار العملات الأجنبية وأسعار الفائدة، هذا بالإضافة إلى خدمات الوطني – لاين الإلكترونية التي تشمل خدمة الوطني – فون، الوطني. كوم، والوطني المباشر.

وكل هذه الخدمات يقدّمها الفرع الإلكتروني على مدار 24 ساعة بأسعار منافسة وفي جوّ كامل من الخصوصية والراحة. والفرع متصل بخطوط هاتفية مباشرة بمركز خدمة العملاء الخاص بالبنك والذي يعمل على مدار الساعة أيضاً، وذلك من أجل تقديم كل مساعدة وإرشاد للعميل في حال إحتاج إلى أي تفسير.

يُذكر أن بنك قطر الوطني يقوم بتخصيص مسؤول حساب لكل عميل من عملائه للإشراف على احتياجاته وعملياته المصرفية ومتابعتها بشكل منتظم ودائم. ■

ISLAMIQ

أكبر بوابة انترنت للصناديق والمنتجات الاسلامية

يقول أكثر من مصرفي عربي أن المستقبل هو للمصرفية الإسلامية في العالم العربي والعالم الإسلامي عموماً في ظلّ النمو الملحوظ الذي تشهده والمقدّر بنحو 14 في المئة سنوياً. ويختلف العمل المصرفي الإسلامي عن العمل المصرفي التقليدي بكونه إستثمارياً بجوهره وطبيعته، ومنسجماً مع مفهوم المصرفية الشاملة (Global banking) الذي أصبح السمة الرئيسية للعمل المصرفي الحديث.

وفي تطوّر نوعي، بدأت المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية بتوفير أدوات ومنتجات إستثمارية مالية إسلامية موازية لمثيلاتها التقليدية مثل صناديق الإستثمار وخدمات الوساطة المالية الإسلامية، وذلك من أجل توسيع شرائح العملاء وإشباع رغبة المستثمرين المتزايدة. وتشير بعض الإحصاءات إلى أن نحو 40 في المئة من المستثمرين في منطقة الشرق الأوسط يحبّذون الأدوات المالية الإستثمارية الإسلامية.

الأهم من ذلك بروز مصرفية إنترنت إسلامية (Internet Islamic Banking) في مسعى جاد من قبل المؤسسات والشركات المالية الإسلامية للإستفادة من ثورة الإنترنت والتكنولوجيا وتطبيقاتها المصرفية، ولتعزيز التداول بالأسهم والمنتجات الإسلامية عبر الشبكة.

ISLAMIQ

من بين هذه المؤسسات المالية الإسلامية شركة ISLAMIQ الكويتية التي أنشئت في شهر آذار/مارس 2000 برأس مال 10 ملايين دولار من قبل "المستثمر الدولي" (حصته 30 في المئة) وعدد من المستثمرين.

تقدّم ISLAMIQ حلول الوساطة المالية الإسلامية، كما توفّر لعملائها مجموعة واسعة من الأسهم والمنتجات والأدوات الإستثمارية الإسلامية للتداول الفوري (Online) وذلك عبر موقعها WWW.Islamiq.com في شبكة الإنترنت العالمية.


مالك عيسى العجيل

نائب الرئيس التنفيذي ورئيس منطقة الشرق الأوسط في الشركة **مالك العجيل** يقول أن موقع ISLAMIQ يُعتبر أكبر "سوبر ماركت" لبيع صناديق الإستثمار الإسلامية وللتداول بأسهم الشركات (المطابقة للشريعة الإسلامية) عبر الإنترنت.

وبالفعل قامت ISLAMIQ بتسجيل العديد من الصناديق الإستثمارية الإسلامية للتداول، كما أنهت، بالتعاون مع اللجنة الشرعية الإسلامية، وضع المعايير الشرعية لفرز صناديق الإستثمار والأسهم المتداولة في الأسواق المالية العالمية مثل سوق لندن (LES) ونيويورك (NYSE) والبورصة الأميركية (AMEX) ونازداك (NASDAQ)، وذلك من أجل "توعية المستثمر المسلم وحمايته من التورّط في الأعمال المحظورة شرعياً" كما يقول **العجيل** مؤكداً أنه تمّ فرز 8 آلاف سهم لشركات عالمية مدرجة في الأسواق المالية العالمية المذكورة.

وفي إطار توعية المستثمرين إسلامياً، يقدّم موقع ISLAMIQ على الشبكة أدوات وخدمات تعليمية متطوّرة للإسهام في خلق الوعي الإستثماري الإسلامي لدى العملاء.

كما يتضمّن الموقع العديد من التقارير والأخبار الإقتصادية التي يتمّ تحديثها باستمرار. ويشير **العجيل** إلى أن الشركة تعمل حالياً على تعريب المحتويات الثابتة للموقع على أن يتم تعريب المحتويات المتغيّرة مستقبلاً، وإلى أن "بعض المؤسسات المالية والإعلامية وبعض بوابات الإنترنت (Portal) التابعة لشركات عربية وشرق أوسطية وعالمية تسعى للحصول على حقّ إستعمال محتويات موقع ISLAMIQ لتقديمها مباشرة لعملائها" كما يقول.

مثلث ستراتيجي

الأبرز في ستراتيجية ISLAMIQ سعيها لخلق مثلث ستراتيجي بينها وبين المؤسسات المالية وشركات الإتصال المحمول (Mobile) للإستفادة من خدمات الـ WAP التي سيوفّرها الجيل الثالث للإتصالات النقّالة. وعليه تسعى الشركة، بحسب **العجيل**، لتأسيس تحالفات ستراتيجية مع المؤسسات المالية وشركات الاتصالات المحمولة لتقديم خدمات إستثمارية متميزة وفعّالة للمستثمر الإسلامي في المنطقة والعالم، بحيث يتم توصيل المعلومات الإستثمارية الفورية مباشرة إليه. في هذا السياق، يؤكد **العجيل** على أهمية تعدد فرص ايصال وتداول المنتج الإستثماري للمستخدم النهائي (End user) أي المستثمر، إما عن طريق التعامل المباشر مع المؤسسات المالية (Offline)، أو من خلال الإنترنت (Online)، أو من خلال إستخدام أدوات الإتصالات المحمولة كالهاتف النقّال الذي سيتحوّل مع الجيل الثالث إلى اداة لإتمام العمليات المالية الإستثمارية والمصرفية إلى جانب إستخدامه كوسيلة لتوصيل ونقل المعلومات.

أخيراً، يشير **العجيل** إلى أن ISLAMIQ تتطلع إلى خلق قاعدة عالمية للعمل الإستثماري الإسلامي وإلى خلق حلول وأدوات إسلامية للوساطة المالية والإستثمارية لتلك القاعدة العالمية. وفي هذا الاطار، قدّمت الشركة حلول الوساطة المالية الإسلامية لشركة Trade.com الأميركية ولـ Crédit Suisse - First Boston Union وهي في طور المباحثات مع مؤسسات مالية دولية وإقليمية ومحلّية لاعداد صيغ التفاهم معها، ولطرح خدمات إستثمارية إسلامية جديدة تُعدّ الأولى من نوعها عالمياً كما يقول **العجيل**. ■

البنك الاسلامي الأردني: نمو وتطوير



موسى شحاده

محمود حسوبه

أظهر التقرير السنوي للبنك الإسلامي الأردني مزيداً من النمو والتطوّر خلال الجمعية العمومية التي انعقدت برئاسة رئيس مجلس الادارة **محمود حسوبة** وحضور نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام **موسى شحاده** وحضور 67،4 في المئة من المساهمين.

وأشار التقرير الى ان الأموال المتجمعة في مختلف الحسابات نمت بنسبة 14 في المئة، وبلغت نسبة النمو في التمويل والإستثمار نحو 8،5 في المئة. كما زادت الأرباح الصافية بنسبة 15،7 في المئة. وبلغ المجموع العام للميزانية 853،3 مليون دينار وبزيادة نسبتها 12،8 في المئة. وبلغ إجمالي التمويل والإستثمار المشترك 391،2 مليون دينار، وبلغ رصيد المحافظ الإستثمارية 51،5 مليون دينار، كما بلغ إجمالي الإستثمار المخصص 117،9 مليون دينار بزيادة نسبتها 42،2 في المئة.

وبلغ إجمالي الودائع (الائتمان والإستثمار المشترك والإستثمار المخصص والمحافظ الإستثمارية) 738 مليون دينار بزيادة نسبتها 14 في المئة وبلغت حقوق المساهمين 54،5 مليون دينار، كما بلغ مؤشر كفاية رأس المال 15،96 في المئة حسب تعليمات البنك المركزي (اما حسب معايير البنوك الإسلامية فبلغ 35،11 في المئة) وهو أعلى من الحدّ المقرّر من البنك المركزي البالغ 12 في المئة. وفي ضوء هذه البيانات فإن البنك يكون قد حقق أرباحاً صافية قبل الضريبة بلغت 3 ملايين و39 ألف دينار، في حين بلغت أرباح الإستثمار المشترك 39،8 مليون دينار، وقد أوصى مجلس الادارة بتوزيع أرباح على المساهمين بنسبة 5 في المئة من رأس المال.

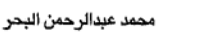
وقال **حسوبة** أن البنك مستمر في نشر فروعه وخدماته المميزة، ولا سيما عملية التطوير الخاصة بأنظمة الحاسوب التطبيقية وتعميم خدمة الصراف الآلي وربط شبكة الصرّاف مع الشبكة الوطنية للمدفوعات.

ويستثمر البنك جزءاً من أمواله في عدد من الشركات بلغت 63،2 مليون دينار، ومن أبرز هذه الشركات: شركة التأمين الإسلامية، الشركة العربية لصناعة المواسير المعدنية، شركة الأمين للإستثمار، شركة السماحة العقارية، شركة تطبيقات التقنية للمستقبل، شركة عفاركو، شركة المدارس العمرية، الشركة الأردنية لإنتاج الأدوية.

ويشهد البنك تطويراً شاملاً على أنظمته وخدماته لمواكبة عصر العولمة حيث تمّ تجهيز وتطوير عدد من أنظمة الحاسوب التطبيقية، وتطوير النظام المصرفي لخدمة الإنترنت، وتمّ ربط شبكة الصراف الآلي مع الشبكة الوطنية للمدفوعات Jonet ومن خلالها مع شبكة فيزا انترناشونال إضافة إلى إصدار البطاقات المصرفية (فيزا كارد، فيزا اليكترون، ماستر كارد).

وأشار تقرير البنك إلى الدور الإجتماعي لافتاً إلى التبرّعات للجان الزكاة وبناء المساجد وإلى القروض الحسنة لغايات إجتماعية مبررة كالتعليم والعلاج والزواج، وبلغت القروض المقدّمة 4 ملايين دينار إستفاد منها 12078 مواطناً.■

"فيتش" ترفع تصنيف بنك الكويت الوطني



محمد عبدالرحمن البحر

رفعت وكالة "فيتش" العالمية للتصنيف الائتماني تصنيف بنك الكويت الوطني الائتماني طويل المدى وقصير المدى بالعملة الأجنبية من درجة (A-) إلى درجة ممتاز (A)، وذلك في أعقاب رفع الوكالة ذاتها التصنيف السيادي طويل الأجل بالعملة الأجنبية لدولة الكويت من درجة (A) إلى درجة (A+). في حين حافظت جميع البنوك الكويتية الأخرى على درجات تصنيفها نفسها لدى وكالة "فيتش" من دون أي تغيير.

وذكر تقرير "فيتش" أن رفع تصنيف البنك الوطني يعود إلى ثبات البنك واستقراره وسياساته الائتمانية والمصرفية المحافظة، إضافة إلى رفع التصنيف السيادي لدولة الكويت والذي يعكس قدرتها المالية القوية ومؤشرات التحسن التدريجي لاقتصاد البلاد. وأشار التقرير إلى أن الوطني يُعد أكبر بنك تجاري في الكويت بحصة تتجاوز 35 في المئة من إجمالي الودائع، ولديه حصص قوية في كافة الخدمات المصرفية الأخرى داخل السوق المحلّية. ويأتي في مقدّمة البنوك على مستوى العالم العربي بدليل سجل البنك المتواصل من الأرباح خلال السنوات الماضية وعدم تأثره بتقلّبات أسعار النفط الذي تعتمد عليه البلاد بشكل رئيسي. وألقت "فيتش" الضوء أيضاً على تمتع البنك بإدارة مستقرة ورؤية ستراتيجية واضحة مع إعلانه لخططه في تحقيق مزيد من التوسع على مستوى المنطقة العربية.

المعروف أن بنك الكويت الوطني يحظى بأعلى تصنيف ائتماني على مستوى منطقة الشرق الأوسط من وكالات التصنيف العالمية الأخرى مثل "موديز" و"ستاندارد أند بورز" و"كابيتال إنتليجنس".

أرباح قياسية في الربع الأول

من جهة اخرى حقق بنك الكويت الوطني أرباحاً قياسية للربع الأول من العام 2001 بلغت 27،7 مليون دينار كويتي (90 مليون دولار اميركي) وبزيادة 13 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام 2000، ليرتفع بذلك العائد على حقوق المساهمين إلى 26،8 في المئة، وقال رئيس مجلس ادارة البنك **محمد عبد الرحمن البحر**: "ان هذه النتائج تعبّر بصدق عن إستقرار البنك وستراتيجيته الواضحة في إدارة الأصول والمحافظة على جودتها وسجله المتواصل من الأرباح"، وأضاف: "إن تطوير الخدمات المالية التي يقدّمها البنك وتنويع نشاطاته ومصادر ايراداته وتوزيع المخاطر وتعزيز القنوات البديلة باستخدام أحدث التقنيات كان له أكبر الأثر وراء هذا الإنجاز رغم الصعوبات الداخلية والخارجية والظروف غير المؤاتية التي تمر بها الأسواق العالمية بشكل عام. وأكّد **البحر** أن البنك سيواصل جهوده لتحقيق ستراتيجية المصرف الشامل أو مصرف السوبر ماركت التي انتهجها منذ سنوات، محافظاً على ريادته محلياً وإقليمياً إلى جانب تمتعه بأعلى تصنيف ائتماني بين بنوك الشرق الأوسط من وكالات التصنيف العالمية مثل "موديز" و"فيتش" و"ستاندارد أند بورز".

هذا ويستثمر الوطني بقوة في تحديث وتطوير خدماته المالية والمصرفية، ويمكن لعملاء الوطني أداء معاملاتهم المصرفية عن طريق خدمة الوطني المصرفية المباشرة عبر الإنترنت "الوطني أون لاين" إلى جانب الخدمة الهاتفية وخدمة الرسائل القصيرة (SMS) وخدمة الواب (WAP) عن طريق الهاتف النقّال والتي طرحها البنك مؤخراً، كما كان الوطني أول بنك في الشرق الأوسط يطرح خدمة تداول الأسهم الأميركية (Online Brokerage) من خلال موقعه على شبكة الإنترنت مع نهاية العام الماضي، وقد اختارته مؤخراً مجلة "غلوبال فاينانس" العالمية أفضل بنك في الكويت وذلك ضمن قائمة أفضل البنوك العاملة في الأسواق الناشئة لعام 2001. ويعدّ بنك الكويت الوطني أكبر بنك في دولة الكويت بإجمالي أصول 4،1 مليارات دينار كويتي (13،4 مليار دولار أميركي) وفق البيانات النهائية لعام 2000.

ABC: ترتيب قرض بنكي بـ346.6 مليون دولار

باشرت المؤسسة العربية المصرفية بالتعاون مع بنك ANZ الإستثماري ترتيب قرض مصرفي لتمويل مشروع محطة بركاء للطاقة والمياه في سلطنة عمان. وقد انضمت إلى القرض البنوك التالية:

بنك مسقط، العربي المحدود، التجاري الايطالي، بنكجيسلشافت برلين، طوكيو-ميتسوبيشي، BNB باريبا، كريدي اغريكول اندوسويز، HSBC الشرق الأوسط، عمان الوطني.

وسيمول التسهيل، الذي يتضمن قرضاً لمدة 16 عاماً بمبلغ قدره 332 مليون دولار أميركي، وقرضاً احتياطياً بمبلغ 16،6 مليوناً، بناء محطة توليد الكهرباء بطاقة قدرها 427 ميغاواط وتحلية المياه بطاقة 20 مليون برميل يومياً.

من جهة اخرى، رتبت ABC كمدير رئيسي اقليمي اصداراً بقيمة 400 مليون دولار ولمدة 8،5 سنوات لصالح شركة الأسمدة القطرية "كافكو". ويتولى بنك HSBC مهام المدير الرئيسي للإصدار دولياً، وبنك الخليج الدولي وكيل التسهيلات والمصرف الفني. كما اعتمدت "كافكو" شركة سوسيتيه جنرال للمشورة المالية والقانونية.

بنك الخليج الدولي: قرض لمجموعة الفردان

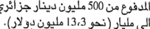
تولى بنك الخليج الدولي - مقره البحرين - بالتعاون مع البنك التجاري القطري ترتيب قرض بمبلغ 25 مليون دولار لصالح مجموعة الفردان القابضة القطرية. تبلغ مدة القرض 4 سنوات ويتم دفعه على سبعة اقساط متساوية تبدأ بعد فترة سماح مدتها 12 شهراً.

وقع القرض عن بنك الخليج الدولي الرئيس التنفيذي **د. خالد الفايز**، وعن مجموعة الفردان **حسين الفردان** رئيس مجلس الإدارة وعن البنك التجاري القطري المدير الاول السيد **عزة ابو الفتوح** إضافة الى ممثلي البنوك الاخرى المشاركة وهي: البنك العربي، البنك الوطني العربي وبنك الامارات الدولي.

بنك البركة: نتائج ايجابية في الجزائر وبيروت

احتفل بنك البركة الجزائري بمرور 10 سنوات على تأسيسه كأول بنك خارجي يتم انشاؤه في الجزائر ما يعكس حرص مجموعة البركة على خدمة السوق الجزائرية.

وانعقدت الجمعية العمومية للبنك في الجزائر وأقرّت الحسابات الختامية. وقال رئيس مجلس الادارة **عدنان احمد يوسف** أنه تمّت المصادقة على زيادة رأس المال المدفوع من 500 مليون دينار جزائري الى مليار (نحو 13،3 مليون دولار).



عدنان يوسف

وحقق البنك أداءً جيداً في العام 2000 فبلغ مجموع الايرادات 14،85 مليوناً في مقابل 11،73 مليوناً للعام 1999 أي بزيادة نسبتها 26،6 في المئة. وبلغت الأرباح قبل المخصصات 6،71 ملايين في مقابل 5،40 ملايين في 1999 أي بزيادة نسبتها 24،1 في المئة، وعليه ارتفع العائد على متوسط حقوق المساهمين الى 32 في المئة مقابل 27 في المئة العام 1999.

كذلك أظهرت البيانات نمو الموجودات بنسبة 17،6 في المئة، وارتفعت حقوق المساهمين الى 20،69 مليون دولار أي بنسبة نموّ قدرها 5،1 في المئة.

وقال **يوسف**: "انجازات البنك على مدى السنوات العشر الماضية لا تقتصر على الاداء المالي، بل الحرص للوصول إلى كافة العملاء من الأفراد والشركات في مختلف المدن الجزائرية الرئيسية وتقديم مختلف الخدمات المصرفية والمتميزة، ويمتلك البنك حالياً 10 فروع موزّعة على كافة المناطق الرئيسية في العاصمة وخارجها مثل تلمسان وبليدة ووهران وغرواية وقسطنطينة. ويقدّم البنك مواصلة توسّعه الجغرافي من خلال خطة لافتتاح 8 فروع جديدة، ويتزامن الإحتفال بمرور 10 سنوات مع انتقال البنك الى المبنى الجديد.

أما بنك البركة لبنان الذي باشر عمله الفعلي في 1996 فيعتبر الأول الذي يعمل وفق الشريعة الإسلامية وجاءت نتائج البنك في العام 2000 كالآتي:

– ارتفع إجمالي محفظة الايداعات من 44،3 مليون دولار في 1999 الى 62،1 مليوناً في 2000 أي بزيادة نسبتها 40 في المئة.

– ارتفع إجمالي محفظة الإستثمار والتمويل من 24،4 الى 39،7 مليون دولار أي بنسبة 61،9 في المئة.

– ارتفع اجمالي الموجودات (داخل وخارج الميزانية) من 60،0 الى 82،1 مليون دولار أي بنسبة 35 في المئة.

الا أن الأرباح انخفضت من 602 ألف دولار (نحو مليون دولار في 1995) بسبب تقلّص الفرص الإستثمارية.

وافتتح البنك 3 فروع في بيروت وطرابلس وصيدا، إضافةً إلى رابع في منطقة البقاع يتوقّع افتتاحه في اول تموز/يوليو الجاري.

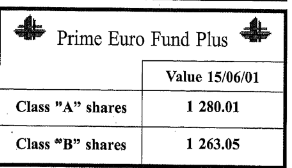
HSBC: الاصدار الرابع لصناديق رأس المال المضمونة

طرح بنك إتش إس بي سي الشرق الأوسط الإصدار الرابع من صناديقه الاستثمارية المعروفة بإسم صناديق نموّ رأس المال المضمون التي تتيح الفرصة للمستثمرين الاستفادة من إمكانيات نموّ سوق الأسهم الأوروبية ومجموعة من أسواق الأسهم العالمية ومؤشر ناسداك 1000، وتمّ تصميم كافة خيارات النموّ لتوفر ضماناً بإعادة رأس المال بما لا يقل عن مئة في المئة.

وقال **ريتشارد روجرز**، المدير الإقليمي لخدمات التخطيط المالي: "تمّ تصميم هذه الصناديق لتجمع بين حماية رأس المال ونمو الاستثمار المرتبط بالفرص المتاحة في أكبر أسواق الأسهم في العالم. وحقّق الإصدار الأخير من صناديق نموّ رأس المال المضمون رقماً قياسياً حيث بلغت مبيعاته أكثر من 280 مليون دولار. ويوفر هذا الاستثمار ضماناً للمستثمرين بحماية رأس المال خلال فترة استثمار قدرها 4 سنوات، علماً بأن الحد الأدنى للاستثمار هو 5000 دولار أميركي".

– صندوق نموّ ناسداك بلاس، يربط العائدات بمؤشر ناسداك 100 الذي يمثل أسهم أكبر 100 شركة وأكثرها حركة في التعامل من الشركات غير المالية المدرجة في بورصة ناسداك، هذا الخيار الخاص يوفر إمكانيات نمو قد تصل إلى 80 في المئة كحد أقصى على مدى فترة 4 سنوات. وتمّ تصميم الصندوق لضمان إعادة رأس المال الأصلي زائداً 10 في المئة إذا انخفض المؤشر.

– صندوق النمو الأوروبي، يربط العائدات بنسبة 70 من نمو مؤشر داو جونز يوروستوكس 50 ومؤشر الفاينتشال تايمز 100 ومؤشر سوق الأسهم السويسرية.





– صندوق النمو العالمي، يتيح الفرصة لتوزيع الاستثمار على مستوى العالم، ويعتمد العائد على 70 في المئة من النمو الذي تحققه مؤشرات الفايننشال تايمز 100 وإس إتش أند بي 500 ونيكي 225 وداو جونز يوروستوكس 50.
وستكون هذه الصناديق متاحة حتى 21 آب/ أغسطس المقبل.

البنك الأهلي و"الخدمات المالية"

تـمّ التوقيع على اتفاقية تعاون بين البنك الأهلي التجاري وشركة الخدمات المالية العربية – مقرّها في البحرين – والتي ستمكّن البنك الأهلي من استخدام نظام (Vision Plus) الخاص ببطاقات الائتمان، والذي يُعدّ أكثر أنظمة بطاقات الائتمان تطوراً في العالم، الأمر الذي سيؤدي إلى الارتقاء بخدمة العملاء في البنك الأهلي التجاري لمستوى عالمي، كما سيتيح هذا النظام الجديد مرونة عالية في إضافة منتجات جديدة ومزايا أخرى للعملاء.

وقّع الاتفاقية من جانب البنك ونيابة عن الشيخ **عبد الله سالم باحمدان** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **عبد الكريم أبو النصر** مدير قطاع الخدمات المصرفية للأفراد، كما وقّعه من جانب الشركة **غازي عبد الجواد** رئيس مجلس إدارة شركة الخدمات المالية العربية.

وتُعدّ شركة الخدمات المالية العربية الشركة الوحيدة المختصة في مجال معالجة بطاقات الائتمان في المنطقة وهي شركة مساهمة تعود ملكيتها لـ 50 بنكاً عربياً، وتمتلك الشركة تجهيزات تقنية حديثة وكوادر بشرية متخصصة

بنك ABC الإسلامي يُطلق بطاقة الائتمان الإسلامية

أعلن بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي – البحرين – عن تأسيس شركة بطاقة الائتمان الإسلامية برأس مال متغير. ويبلغ رأس المال المصرّح به للشركة من الفئة "أ" خمسة ملايين دولار ورأس المال المدفوع ثلاثة ملايين دولار. وستصدر الشركة فئتين من الأسهم، أسهم الإدارة فئة "أ" وأسهم المشاركة فئة "ب".

نائب المدير العام للبنك **محمد بوقيس** قال أن المؤسسة ستدعو مجموعة من البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في المنطقة للاكتتاب في أسهم الشركة من الفئة "ب"، وسيتمّ التعاون مع هذه البنوك والمؤسسات بإصدار البطاقات الائتمانية إلى عملائهم في الدول التي يتواجدون فيها.

وهذه البطاقة هي الأولى التي تتوافق تماماً مع مبادئ الشريعة الإسلامية، ما يؤهّلها لأن تحظى بقبول واسع من العملاء المسلمين أو غير المسلمين الذين يرغبون في إنجاز معاملاتهم وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية، إضافةً إلى تمتع بطاقات الائتمان الإسلامية التي تعتزم الشركة الجديدة إصدارها بكافة مزايا البطاقات الائتمانية العادية من حيث مرونة السداد والقبول العالمي والأمان وسرعة تسوية حسابات العملاء. يذكر أن سوق البطاقات الائتمانية سريعة النمو في المنطقة ويتجاوز حجمها مئات الملايين من الدولارات.

انفستكورب تستكمل إصدار الأسهم الممتازة

استكملت مجموعة الإستثمار العالمية انفستكورب إصدار الأسهم الممتازة (Tier1) باقفال العملية على 200 ألف سهم بقيمة اسمية مقدارها 1000 دولار للسهم الواحد بحيث بلغ مجموع قيمة الإصدار 200 مليون دولار.

وتوفير هذه الإدارة الرأسمالية لا يخفف من الربحية للأسهم العادية ويحافظ على قاعدة انفستكورب الرأسمالية القوية ويوفر لها المرونة المالية في تمويل الفرص بمشاريع جديدة.

والأسهم الممتازة هذه التي تعرض ربحاً نسبته 10 في المئة للسنوات الخمس الأولى هي الأولى من نوعها في الخليج وعرضت على مساهمي انفستكورب الحاليين ومن ثم على المستثمرين الجدد. وتألف الإصدار من 65 في المئة لأصحاب الحقوق الأولوية و35 في المئة للمكتتبين بواسطة الاكتتاب العام.

وقال **سلمان عباسي** عضو الإدارة التنفيذية المدير العام لمكتب البحرين: "لقد حققنا ما يزيد عن المبلغ الذي هدفنا إلى احرازه وهو 200 مليون دولار أميركي خلال أربعة أسابيع من موعد عرض الأسهم ونتج عن ذلك إعادة الأموال الفائضة إلى المستثمرين لدينا".

"وبدعم من سجل انجازات انفستكورب المتين على مدى 18 سنة ومن نشاطات وأعمال متنوعة وإستثمارات مصنّفة بدرجة عالية فإنه يسرني أن نكون السباقين إلى طرح إدارة الإستثمار الجديدة هذه في المنطقة وادارجها لدى سوق البحرين للأوراق المالية".

ارتفاع الحصة الايرانية في بنك مصر إيران

وافق مجلس إدارة بنك مصر إيران على زيادة رأس مال البنك بنحو 10،3 ملايين دولار تعادل 10 في المئة من رأس المال المدفوع والبالغ 100 مليون دولار مقابل رأس مال مرخّص به يبلغ 200 مليون دولار.

تستهدف خطة زيادة رأس المال قصر الإكتتاب في حصة الزيادة على الجانب الإيراني بهدف زيادة حصته في البنك حيث تبلغ الحصة الحالية للجانب الإيراني 21 في المئة بينما يتملك الجانب المصري 79 في المئة موزّعة بين بنك الإسكندرية وشركة مصر للتأمين.

وكان الجانب الإيراني ممثلاً في شركة الإستثمارات الخارجية الإيرانية قد تقدّم بعرض في شهر آب/أغسطس العام 2000 لشراء حصة الجانب المصري في البنك إلا أنه تمّ رفض العرض.

من جهة أخرى يدرس البنك – وفق ما ذكره لـ"الاقتصاد

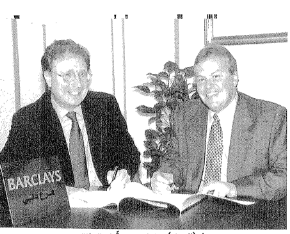
والأعمال" د. صلاح حامد رئيس مجلس إدارة البنك - طرح منتجات جديدة لجذب مدخرات الأفراد في القطاع العائلي أو الإستثماري بهدف توسيع قاعدة العملاء مع إعتماد آلية جديدة لمنح قروض بنظام التجزئة المصرفية.

الأهلي التجاري (البحرين): قروض "بدون فائدة"

بدأ البنك الأهلي التجاري (البحرين) الترويج لقروض استهلاكية "بدون فوائد" يعتبر الأول من نوعه في البحرين.

ويتيح البرنامج للعملاء المتقدمين بطلبات للحصول على قروض استهلاكية بأسعار الفائدة العادية مع حرية الاختيار للحصول على قرض آخر من دون فوائد بقيمة تعادل 10 في المئة من المبلغ المقترض. ومبلغ القرض الأصلي مع القرض المعفى سيتم سداده في الفترة نفسها مع إمكانية التأهيل لقسطين في السنة.

باركليز كابيتال: قرض لشركة "لامنالكو"



كوك (اليسار) وولكنسون يوقّعان الاتفاق

وقّع باركليز كابيتال الذراع المصرفي الإستثماري لمجموعة باركليز والتي لها مكاتب في دبي وأبو ظبي، مع مجموعة لامنالكو في الامارات والتي تعدّ إحدى أبرز الشركات العالمية في قطاع الخدمات البحرية، إتفاق قرض بقيمة 40،1 مليون درهم (11 مليون دولار اميركي) لتمويل توسع اسطول لامنالكو. وتمّ التوقيع على الإتفاق في المقر الإقليمي لـ باركليز كابيتال في دبي بين **فنس كوك** المدير العام لـ باركليز كابيتال الخليج و**اندرو ولكنسون** مدير عام لامنالكو.

وسيتمّ إستخدام القرض لشراء سفن القطر المتطوّرة من طراز "هوبورا" و"هاربير" وكذلك تمويل جزء من سفينة "كنج فيشر" المخصّصة للتدريب والتموين العاملة بمحاذاة السواحل السعودية.

كريدي اغريكول يفعّل نشاطه في المنطقة


قص شريط الافتتاح

افتتحت مجموعة كريدي اغريكول اندوسوييز مكاتبها الجديدة في دبي في حضور القنصل العام الفرنسي **ادوارد سيكا** وكبار المسؤولين.

كما أعلن البنك عن انطلاق خدماته البنكية الإلكترونية في الامارات العربية المتحدة التي تسمح لزبائنه الحصول على كشوفات حساباتهم وتنفيذ تعليمات الحوالات للزبائن وادارة النقد وفتح رسائل الاعتماد وإصدار خطابات الضمان.

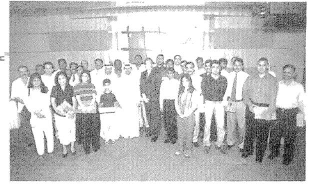
كما أعاد البنك في ايار/مايو الماضي فتح عمليات الخزينة وأسواق المال الخاصة به في البحرين بعد إغلاق غرفة التداول في العام 1996، وقال المدير الإقليمي لـ كريدي اغريكول **جان كلود كبتبجي**: "نعيد غرفة التداول تلبية للطلب المتزايد في الخليج وشمال افريقيا، وسنقوم بتقديم العديد من الخدمات كالخزينة، تداول العملات الأجنبية، الإستثمار ومنتجات الحماية على مدار 24 ساعة يومياً".

وكان كريدي اغريكول اندوسوييز إشترى حصة أغلبية في الإعتماد المصري الدولي. وإلى الفروع القائمة في مصر والامارات والبحرين، فللمجموعة عملياتها في العديد من الدول الشرق أوسطية كالسعودية، اليمن، ايران، لبنان، تركيا، المغرب وجيبوتي.

mebank يجتذب عدداً كبيراً من الزبائن

إنضمّ آلاف الزبائن خلال الشهرين الماضيين إلى mebank الذي يُعتبر الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط والذي يوفّر خدمات مصرفية على مدار 24 ساعة في اليوم و7 أيام في الأسبوع.

يعتبر mebank قناة التوزيع الالكترونية لخدمات الأفراد بأسلوب عصري والذي اعتمدته مجموعة بنك الامارات في دولة الامارات العربية المتحدة لزبائنها لإنجاز المعاملات المصرفية ذاتياً عبر شبكة الانترنت، علماً أنها بهذا الإتجاه فتحت آفاقاً جديدة لإتمام المعاملات

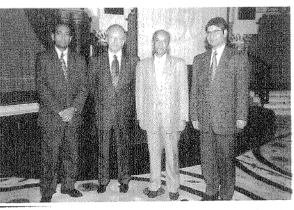


فائزون بسحب mebank الترويجي

المصرفية إلكترونياً.

وقال **جون جريتشلي** مدير الخدمات المصرفية للأفراد: "كانت النتائج مذهلة حيث إستقطب mebank فئات عديدة من الزبائن من مختلف الجنسيات والاعمار والمكانة الاجتماعية. فخدمات mebank تتيح لهم فرصة إنجاز جميع معاملاتهم المصرفية في الوقت الذي يناسبهم وفي أي مكان في العالم، إضافةً إلى التمتع بجميع الخدمات كفتح الحسابات المصرفية وتحويل الأموال ودفع الفواتير وايداع النقود والحصول على معلومات عن نسب الفوائد وأسعار العملات وذلك في جوّ عصري ومريح من خلال أحد فروع mebank".

ويسترن يونيون : الاحتفال بالعيد الـ150



من اليسار أشوك جوداريتا القنصل العام لسريلانكا، كارل بيتي – بيروتو الرئيس الإقليمي لخدمات ويسترن يونيون الشرق الأوسط وجنوب آسيا، عبد السلام القنصل العام لبنغلاديش، أشوك موخرجي القنصل العام للهند في دولة الإمارات العربية المتحدة

احتفل فرع الشرق الأوسط لخدمات ويسترن يونيون المالية بمرور 150 عاماً على تأسيسها.

وتحدث **كارل بيتي – بيروتو** نائب الرئيس الإقليمي لخدمات ويسترن يونيون الشرق الأوسط وجنوب آسيا قائلاً: "يعتبر هذا اليوم يوماً تاريخياً في موكب مسيرتنا المكللة بالنجاح فمنذ قرابة 150 عاماً تمنت ويسترن يونيون من تلبية الحاجات المتزايدة للأفراد والقطاعات التجارية حيث انطلقت أولاً في الولايات المتحدة ثم انتشرت لاحقاً لتغطي معظم مناطق العالم. باشرت ويسترن يونيون باكورة نشاطها العام 1854 بنقل الرسائل التلغرافية، ثم واصلت نموّها فاستخدمت العام 1871 خدمات التحولات المالية الإلكترونية في الولايات المتحدة ثم توسّعت لتغطي معظم مناطق أميركا الشمالية. وطرحت ويسترن يونيون العام 1989 خدمات التحولات المالية على النطاق العالمي".

كما تحدث في هذه المناسبة **أنيل كابور** المدير الإقليمي وجنوب آسيا.

فقال: "كانت خدمة ويسترن يونيون نعمة وهبة لمجتمع المغتربين في دول مجلس التعاون الخليجية. وتمتاز ويسترن يونيون بخدماتها السريعة وتحويلاتها المأمونة في غضون دقائق معدودة من 185 بلداً حول العالم".

اميركان اكسبرس تطلق بطاقة الائتمان الزرقاء



رسول حجير (اليمن) وربيع صفير

أطلقت أميركان إكسبرس بطاقة الائتمان الزرقاء لدولة الإمارات العربية المتحدة، مستهدفة فئة الشباب في هذا البلد تحديداً لتشكّل علامة رئيسية بارزة في تاريخ أميركان إكسبرس في المنطقة على اعتبارها البطاقة الإقليمية الوحيدة التي تتخذ العملة المحلية أساساً لها. وتوفّر بطاقة الائتمان الزرقاء أيضاً ما يمكن إعتباره أفضل نظام مكافآت توفره السوق هذه الأيام، إضافةً إلى رسوم عضوية سنوية منافسة ومزايا الخدمة الفائقة التي تنفرد بها أميركان إكسبرس.

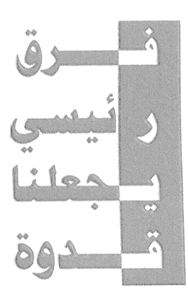
وتوفّر البطاقة الزرقاء لحاملي هذه البطاقات نظاماً يعرف بإسم 1 في المئة Moneyback" تتمثل في 1 في المئة من إجمالي الإنفاق السنوي يعاد إلى حاملي هذه البطاقات كمكافأة ائتمانية في السنة التالية.

وعلاوة على ذلك، تقدّم البطاقة الزرقاء سعر فائدة شهرية تشجيعي مخفض جداً بنسبة 1 في المئة فقط خلال الأشهر الستة الأولى، ترتفع بعدها إلى 1،95 في المئة، وهي بذلك أكثر النسب منافسة في السوق.

وقال **رسول حجير**، مدير أميركان إكسبرس الشرق الأوسط في دولة الإمارات: "تمثل البطاقة الزرقاء أسلوب حياة، بمعنى أنها وضعت للشخص الذي يعمل ليعيش، لا للشخص الذي يعيش ليعمل. إذ أن كل شيء يتعلّق بهذه البطاقة، إبتداءً بطريقة تصميمها إلى نظام مكافحة 1 في المئة Moneyback يخاطب حاملي البطاقات الذين يعتمدون على الأدوات المالية العصرية لمواجهة ما يتطلّبه أسلوب حياتهم الذي يتّسم بارتفاع المتطلبات. ■



الانشاءات وصناعة مواد البناء في السعودية



... تجمعنا روحٌ واحدة

بإنسجام وإنسيابية تسير كافة العمليات بين الإدارات والوحدات المختلفة في البنك وتصب ضمن إهتمامنا بخدمة العميل .

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com
SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa
U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.
FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

سعر العدد
• لبنان 6000 ل.ل • سوريا 150 ل.س • الاردن 3 دينار
• العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
• البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
• عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
• السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
• المغرب 50 درهما • الجزائر 200 دينار.
• CYPRUS 3LC • AUSTRALIA $ 10 Aus.
• U.K. 3LS • CANADA $8 • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. $ 7.
الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

هذا العدد

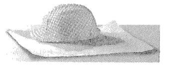
يصدر ضمن هذا العدد من "الاقتصاد والأعمال" عدد مصغّر عن سوق المقاولات والإنشاءات وصناعة مواد البناء في المملكة العربية السعودية، وهي سوق بدأت تتميّز بها المملكة منذ سنوات عدّة.

وقد تضمّن هذا العدد رغم حجمه الصغير، عدداً من الموضوعات التي تُلقي الأضواء على هذا القطاع الواعد سواء بالنسبة إلى سوق المقاولات أم بالنسبة إلى صناعة مواد البناء لا سيّما صناعة الاسمنت التي تستعدّ لانطلاقة جديدة حالياً، تتجنّب وجود فائض في الإنتاج كما حصل في فترة سابقة.

وتتميّز صناعة مواد البناء في المملكة بمختلف انواعها، بأنها صناعات ذات طابع تصديري نظراً إلى امتلاكها المواصفات والمقاييس الدولية، ما سمح لها باختراق الأسواق الخليجية والعربية بصورة عامة، فضلاً عن بعض الأسواق الخارجية.

ويعلّق هذا القطاع آمالاً كبيرة على الطلب المرتقب حصوله نتيجة قانون الإستثمار الأجنبي الذي صدر مؤخراً والذي أجاز لغير السعودي التملّك بشقّيه التجاري والسكني.

المحتويات



قطاع البناء والمقاولات:

تبرز أهمية قطاع البناء والتشييد في المملكة العربية السعودية من خلال مساهمته بالنسبة الأكبر في توليد الناتج المحلي غير البترولي بعد قطاع الخدمات الحكومية (نحو 17 في المئة)، متفوقاً بذلك على كافة القطاعات الأخرى من صناعة وزراعة وتجارة وخدمات، بحيث لا يمكن أن يخلو الهيكل الإستثماري لأي قطاع من القطاعات الإقتصادية من نصيب مميز، من الإنفاق على البناء والتشييد. فمقولة "إذا ما كان قطاع الإنشاءات بخير فإن الإقتصاد بخير" تنطبق كثيراً على الإقتصاد السعودي الذي يشهد نمواً كبيراً على صعيد قطاع الإنشاءات، قدّر بنحو 3,7 في المئة العام الماضي. جاء ذلك على اثر النمو الذي يشهده الناتج المحلي الإجمالي في المملكة من جرّاء التحسّن المستمر لأسعار البترول الذي شكلت إيراداته نحو 70 في المئة من مجمل إيرادات الخزينة في العام الماضي (68 في المئة العام 1999). هذا ما انعكس إنفاقاً حكومياً على البنى التحتية (شكلت نحو 20 في المئة من مجمل أعمال الإنشاءات في العام 1999) ارتفع بنسبة 7,1 في المئة العام الماضي، عما كان عليه العام 1999 ، ليصل إلى حدود 9,1 مليارات ريال من مجمل الناتج المحلي لقطاع الإنشاءات المقدر بنحو 47,9 مليار ريال.

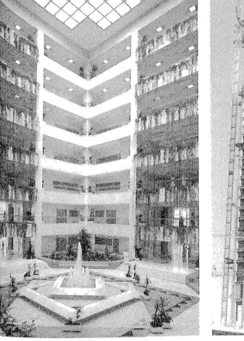
هذا النمو الذي يعيشه قطاع الإنشاءات السعودي يعكس جانباً منه عدد تراخيص البناء الصادرة في العام الماضي، بحيث يتوقع لها أن تترجم إنفاقاً بحدود 12,5 مليار ريال سعودي خلال العامين الحالي والمقبل. ولتكتمل صورة هذا النمو، لا بدّ من الإشارة إلى عدد لا بأس به من العقود الإنشائية الكبيرة التي رست على كافة القطاعات. فخلال الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي بلغ إجمالي المكون الإنشائي من العقود التي تمت ترسيتها 9,84 مليارات ريال سعودي، مسجلاً ارتفاعاً بنسبة 48,5 في المئة، مقارنةً بالأشهر التسعة الأولى من العام 1999. وكانت القطاعات الفرعية الثلاثة الأكبر نصيباً في عقود الإنشاءات التي تمت ترسيتها خلال العام 1999، وهي: مشاريع تطوير المدن (29,8)، الإنشاءات التجارية (21,4 في المئة)، المشاريع الصناعية (13,2 في المئة). وخلال الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي جاءت الأعمال الإنشائية في قطاع الصناعة أولاً بحصة 31,4 في المئة، تليها أعمال تطوير المدن (26,2 في المئة)، ثم الطرق (22,1 في المئة). وشكلت هذه القطاعات مجتمعةً 80 في المئة من عقود الإنشاءات التي تمت ترسيتها. وعلى سبيل المثال، من المنتظر ان تشهد مدينة الرياض العديد من المشاريع التجارية الكبيرة، يعود بعض منها لكل من شركة سعودي أوجيه، بنك الرياض، وبتلكو الجريسي المحدودة.

صناعة مواد البناء: المستفيد الأكبر

تمتد عافية قطاع الإنشاءات السعودي إلى قطاعات أخرى متصلة، لا سيما صناعة مواد البناء، التي تشهد بدورها نمواً قد يتجاوز الـ 15 في المئة. وتتوزع هذه الصناعة على نحو 560 مصنعاً، فشكّلة 17 في المئة من مجمل مصانع المملكة، وموشكة أن تحقق الاكتفاء الذاتي لاحتياجات السوق السعودية من مواد البناء، ما يضفي عليها وزناً إقتصادياً مهماً.

وفي هذا السياق لا بد من التطرق إلى صناعة الإسمنت التي تستحوذ على نحو 57 في المئة من مجمل تمويل صناعة مواد البناء. وقد شهدت هذه الصناعة تحسناً ملحوظاً بدورها العام الماضي، حيث لامس الطلب المحلي على الإسمنت 11,9 مليون طن بعد أن كان في حدود 10,7 ملايين طن العام 1999. ويأتي هذا التحسن بعد أزمة فائض في الإنتاج حثت شركات الإسمنت على تزخيم قدراتها التصديرية التي حققت بدورها تقدماً بنسبة 30 في المئة العام الماضي. وكباقي الأصناف الأخرى من مواد البناء، يُوَاجه تصدير الإسمنت بعقبات متنوعة تتوزع بين تكلفته العالية وتذبذب الأسواق الخارجية.

إلى هذه وتلك، يحمل المستقبل القريب تحديات لصناعة مواد البناء على غرار باقي قطاعات الإقتصاد السعودي. وتتمثل بالإنضمام المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية، وما يعنيه ذلك من فتح للأسواق بحيث تجد صناعة مواد البناء نفسها مدفوعةً إلى التعاون المفتوح. فعلى صعيد صناعة الإسمنت مثلاً، يرى رئيس مجلس إدارة شركة الإسمنت العربية المحدودة المهندس **عبد الله محمد العيسى** بأن إندماج





الـدور... والمستقبل

شركات الإسمنت الثماني لم يعد مطلباً بل خطوة ضرورية لمواجهة التحديات المقبلة.

نمو سكاني وإستثماري

إلى جانب الدور الذي يلعبه تحسّن أسعار البترول في إنعاش قطاع الإنشاءات السعودي، تبرز عوامل أخرى لا تقلّ أهمية تتمثل بالزيادة السكانية الكبيرة التي تشهدها المملكة، السياحة الدينية، والإجراءات الحكومية الأخيرة المحفزة على الإستثمار. كلها عوامل تصب مجتمعة لمصلحة هذا القطاع الحيوي الواعد بإنفاق يتجاوز 225 مليار ريال خلال السنوات الثلاث المقبلة.

يبلغ عدد سكان المملكة نحو 21 مليون نسمة، بنمو يقدّر بـ 3 في المئة سنوياً. نسبة الشباب الذين تقل أعمارهم عن 30 سنة منهم نحو 70 في المئة. هذا مؤشر على الطفرة الكبيرة لبناء المساكن الخاصة في الفترة المقبلة. فإذا أخذنا مدينة الرياض كنموذج، فيتوقع أن تحتاج إلى نحو 293 مليار ريال سعودي خلال السنوات العشرين المقبلة كإستثمار لتوفير الحاجات الإسكانية من شراء مساحات الأراضي والبناء والتأثيث وغيرها.

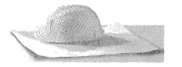
وبعد أن بدأ العمل بنظام العمرة الجديد مطلع شهر نيسان / أبريل الماضي، برز على السطح الدور الذي ستلعبه السياحة الدينية في دفع عجلة نمو قطاع الإنشاءات السعودي إلى الأمام. ففي مكة المكرمة يتوقع الإنتهاء من تشييد 78 فندقاً وبرجاً سكنياً منتصف العام المقبل بإستثمار قد يتجاوز 1,5 مليار دولار أميركي. هذا إلى مشروع تطوير جبل عمر، أحد الجبال المطلة على الحرم الشريف، والذي يصل حجم الإستثمار فيه إلى 2 مليار دولار أميركي. كذلك تشهد منطقة الهدا في الطائف غرب المملكة سباقاً مع الزمن لتطويرها سياحياً وجعلها إحدى أهم مناطق الجذب السياحي في المملكة. ويجري حالياً تنفيذ عدد من القرى السياحية، تزيد رزمة الأموال المستثمرة فيها على 100 مليون دولار أميركي. وتشمل هذه المشاريع ثلاث قرى ومنتجعات سياحية، هي: "نصير السياحية" وتعدّ أكبر هذه المشاريع لإمتدادها على مساحة 22 ألف متر مربع بحجم إستثمار قدر بـ 50 مليون دولار أميركي، ومنتجع "بهادر السياحي" وتقدّر الأموال المستثمرة فيه بـ 35 مليون دولار، وقرية "درة الهدا" بـ 20 مليون دولار، هذا بالإضافة إلى مشروع التلفريك الذي تقدّر تكلفته بأكثر من 50 مليون دولار أميركي.

وتبيّن المؤشرات الأولية عن إستعداد المملكة لإستقبال 12 مليون معتمر خلال العام لاحقاً، ما يشجع مطوري العقار والمصارف التجارية على أداء دور أساسي في تشييد البنى التحتية اللازمة لصناعة السياحة. وللمصارف التجارية أيضاً دور مهم في توفير الإئتمان المطلوب لقطاع الإنشاءات السعودي، الذي بلغ نحو 19,77 مليار ريال في الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي أي ما نسبته 25 في المئة من مجمل الإئتمان المتوفر لهذا القطاع. وكذلك تستعد هذه المصارف إلى تقديم قروض عقارية طويلة الأجل للمواطنين السعوديين الراغبين في شراء اراضٍ ومنازل سكنية.

ويبقى أن نشير إلى الخطوات الإستثمارية المهمة التي إتخذتها المملكة على صعيد جذب الإستثمارات الأجنبية وما لها من آثار إيجابية محتملة على قطاع الإنشاءات السعودي. فالنظام الجديد، الذي أقرّ مؤخراً، حول التملك والإستثمار العقاري للأجانب سيكون له دور فاعل في تحوّل الأشخاص الطبيعيين والمعنويين من غير السعوديين إلى أسلوب التملك بدلاً من الإيجار. كذلك يعتبر هذا النظام أحد الأركان الرئيسية لجذب الإستثمارات الأجنبية للمملكة. وكانت الهيئة العامة للإستثمار قد منحت كونسرتيوم أميركي مكوناً من أربع شركات لبدء نشاطه في بناء وتمويل مشاريع تعليمية في المملكة بقيمة إجمالية قاربت 13 مليار ريال سعودي لبناء 3000 مدرسة بنظام B.O.T. ويتوقع أن يُحدث هذا الترخيص نقلة كبيرة في مفهوم الإستثمار الأجنبي في المملكة، وخصوصاً أن رأس مال المشروع يعتبر الأكبر من نوعه في المنطقة العربية. وفي السياق عينه، طرحت وزارة المعارف السعودية مطلع الشهر الجاري أكثر من 200 مدرسة على المستثمرين في مناقصة عامة رُصد لها مبلغ مليار ريال من ميزانية العام الحالي. ■

"الإقتصاد والأعمال"





طلاءات "دايروب" لبرج المملكة

فازت الشركة العربية الدنماركية للبويات (دايروب) بعقد توريد الدهانات اللازمة لتنفيذ كافة الأعمال الإنشائية الخاصة بمشروع "برج المملكة" الذي يملكه الأمير الوليد بن طلال. وقد تجاوزت قيمة العقد المليار ريال سعودي، تشمل كافة الأعمال الإنشائية المتعلقة بدهانات الديكور والجدران، المواد الخشبية والصناعية الخاصة بالمشروع.

يذكر بأن الشركة العربية الدنماركية للبويات هي أول شركة سعودية تنتج دهانات محافظة على البيئة بمواصفات عالية الجودة، وقد بلغ حجم الطلب الحالي عليها في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي نحو 600 ألف طن سنوياً، تعادل قيمتها نحو ثلاثة مليارات ريال سعودي، تقدر الحصة السعودية منها بنحو مليار ريال سعودي، ما يجعلها أكبر أسواق المنطقة.

إلى ذلك، أنشأت الشركة مركزاً جديداً للتدريب والخدمات الفنية، يهدف إلى تدريب العاملين في الشركة وشركات مقاولات البويات على التقنيات الأساسية وأساليب العمل.

" ناردين للإنارة " تنير نادي الفروسية

تقوم شركة ناردين للإنارة بتوريد احتياجات مشروع نادي الفروسية من مواد الإنارة بكلفة نحو 6 ملايين ريال سعودي. ويعتبر هذا المشروع، الواقع في منطقة الجندارية، من المشاريع الضخمة التي تشهدها مدينة الرياض، بعد أن بلغ حجم الإستثمار فيه نحو مليار ريال سعودي. ويتضمن: ملعب دولي لسباق الخيل، مدرجات للمباريات، مبنى لكبار الشخصيات، مساحة ترفيهية تضم مسجداً وملاعب، مبانٍ سكنية للعمال والموظفين، إسطبلات ومختبرات للأحصنة، ومبنى للصيانة.

تعود ملكية المشروع إلى نادي الفروسية وتتولى شركة سعودي أوجيه أعمال الإنشاءات فيه المتوقع لها أن تنتهي أواخر العام 2002.

" حي تلال الرياض" بـ 400 مليون ريال



يعتبر مشروع "حي تلال الرياض" مواكباً للنهضة العمرانية التي تشهدها العاصمة الرياض، والتي تتطلب أحياء سكنية جديدة مخطّطة بشكل مدروس يراعي الجوانب البيئية والإنسانية.

تعود ملكية المشروع إلى شركة الرياض للتعمير، ويقع ضمن المخطط العام لحي الملقا، شمال مدينة الرياض على عمق 800 م غرب طريق الملك فهد، على ارض مربعة الشكل مساحتها نحو مليون متر مربع.

يحيط بموقع المشروع، من الجهات الأربع، شوارع رئيسية تفصله عن الأحياء المجاورة، وتمتاز طبيعته بكونها أرضاً شبه منبسطة، تتخلّلها بعض الهضاب والتلال الصغيرة، مع وجود مجرى طبيعي لمياه الأمطار في الجزء الجنوبي الشرقي.

حجم الاستثمار في المشروع يقدّر أن يتجاوز الـ 400 مليون ريال سعودي، ويتوزع على 696 قطعة سكنية: 63 منها مخصصة للقصور بمتوسط مساحة 2250 متراً مربعاً، و663 قطعة للفلل بمتوسط مساحة 800 متر مربع، هذا إلى 4 قطع تجارية بمتوسط مساحة 19000 متر مربع، 4 مدارس و4 مساجد، حديقة في وسطه بمساحة إجمالية مقدرة بنحو 97793 متراً مربعاً.

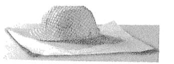
ولضمان تطبيق التنظيمات والتشريعات الخاصة بالمشروع، فإن تسويقه سيتم على شريحة محددة من المستثمرين المتميزين وذوي الخبرة في المجال العقاري وذلك للبلوكات الداخلية. أما القطع المخصصة للقصور فسيتم تسويقها بشكل منفصل، وكذلك باقي القطع التجارية التي سيتم تسويقها إلى مطورين وشركات كبرى متخصصة في هذا المجال لضمان تميزها وتكامل أنشطتها.

يبدأ تنفيذ المشروع العام المقبل ويتطلب أكثر من سنتين لتنفيذه. وقد إهتمت الشركة المالكة بوضع الدراسات الهندسية الأولية له.

مؤتمر وكلاء دايكن السنوي



عقدت شركة أبار وزيني للكهرباء والتكييف، وكلاء مكيفات دايكن الشهيرة، المؤتمر السنوي الأول لعملائها، وذلك في فندق لانكستر- بيروت ما بين 25 و27 نيسان/أبريل الماضي بحضور المدير العام لمكيفات دايكن في المملكة العربية السعودية وعدد كبير من وكلاء دايكن المعتمدين فيها. وقد هدف إنعقاد المؤتمر إلى تعزيز العلاقة بين دايكن وعملائها. والمعروف أن مكيفات دايكن إحتلت المرتبة الأولى في اليابان والعالم من حيث الإختراعات التي كانت السبّاقة في تطويرها وتقديمها إلى المستهلك.



عبد الله الزامل: المنافسة تتركز في الصيانة

تنتج "مكيفات الزامل" ما يقارب 440 ألف وحدة من مكيفات الغرف، و60 ألف وحدة تكييف مجزأة (سبليت) فضلاً عن 36 ألف وحدة تكييف مركزي، وتعتبر من أكبر الشركات الرائدة في صناعة وحدات التكييف في منطقة الخليج.

نائب الرئيس التنفيذي لـ"مكيفات الزامل" عبد الله الزامل اعتبر أن المنافسة في السوق السعودية تتركّز في عمليات الصيانة وخدمات ما بعد البيع، وأن "مكيفات الزامل" تولي هذا الموضوع اهتماماً خاصاً من خلال شركة "كوول كير" وهي شركة مستقلة متخصصة في توفير الخدمات وعمليات الصيانة، في حين يقوم موزعو الشركة في البلدان الخليجية الأخرى بتقديم عمليات الصيانة ذات الجودة الفائقة وتقديم المساعدة لمختلف العملاء عندما يتطلّب الأمر ذلك، وتمنّى الزامل أن يشهد قطاع



الزامل مع وفد من Sanyo ElectricityCo.

عبد الله الزامل

التكييف في الأسواق المحلية عمليات دمج، بهدف تعزيز القدرات التنافسية وتدعيم حضور الشركات القوي وذلك لمواجهة الاستحقاقات المقبلة وأهمها دخول المملكة المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية وانتساب دول المنطقة أيضاً.

وعن "مكيفات الزامل" قال أن الستراتيجية الطموحة الهادفة إلى امتلاك الشركات الجديدة ساهم في فتح أسواق جديدة، وبتدعيم الخبرات المتعلقة بعمليات الدمج وشراء الشركات، كما اكتسبت الشركة الكثير من القدرات التقنية التي عززت قدراتها الخاصة.

وأشار الزامل إلى أحدث إضافة في "مكيفات الزامل"، ألا وهو مركز تقنية الهواء الذي يشغل مساحة 30 ألف قدم مربّع، وقال أنه يمثّل إضافة ستراتيجية فعّالة كونه يوفر الوسائل اللازمة والقدرات الكافية لتزويد العملاء بالمنتجات المتطورة التي تخضع لأرقى الاختبارات الحديثة في أسرع وقت ممكن.

"الصناعية المتحدة لصناعة الدهانات"

منذ تأسيسها، شهدت الشركة الصناعية المتحدة لصناعة الدهانات تطوراً مستمراً، فاشتهرت منتجاتها بالجودة العالية والمواصفات المتميزة التي مكّنتها من مواكبة النهضة التنموية التي عاشتها كافة أرجاء المملكة، ودرجت الشركة، التي أنشأت أول مصنع دهانات في المملكة، على وضع الخطط الكفيلة بزيادة حصتها في سوق الدهانات على نحو مطرد ومدروس، وذلك على نحو يواكب الطلب المتنامي على المنتجات من حيث تطورها، والتأكد من تلبيتها لميول وأذواق المستهلكين على إختلافها.

وكانت الشركة قد إستحدثت مؤخراً خدمة جديدة "الدهان والدهّان" اتسمت بالدقة ووصفت بالاقتصادية لجمعها منتجات الشركة وخبرتها في تنفيذ الأعمال الفنية للدهان.

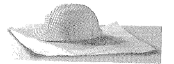
الرياض: سوق عقارية نشطة

أشار تقرير صادر عن الغرفة التجارية في مدينة الرياض إلى أن العاصمة السعودية تعتبر سوقاً عقارية نشطة بالنظر إلى مستوى أسعار الأراضي فيها، والتي تراوح ما بين 200 و1000 ريال سعودي للمتر المربع الواحد تبعاً للموقع وتوفر المرافق، وترتفع هذه الأسعار إلى معدلات تراوح ما بين 400 و3000 ريال للمتر المربع.

وإستناداً للتقرير، تراوح قيمة الإيجارات السنوية للمساكن والشقق في الرياض ما بين 15 و40 ألف ريال للشقق التي تضم غرفتي نوم مع توابعهما، بينما تصل هذه الإيجارات إلى ما بين 40 و100 ألف ريال للفلل، في الوقت الذي يمكن فيه استئجار عقار للأغراض المكتبية والإستخدامات المماثلة بقيمة تراوح ما بين 200 و500 ريال للمتر المربع. وتشكل الفلل ما نسبته 46 في المئة من الوحدات السكنية في الرياض، بينما لا تزيد نسبة الشقق عن 29 في المئة، في حين تصل نسبة المنازل الشعبية إلى 15 في المئة.

وطبقاً لما أورده التقرير، تراوح تكاليف البناء في مدينة الرياض بين 1500 و3000 ريال للمتر المربع في المباني السكنية، وتصل إلى 4000 ريال للمتر المربع بالنسبة للفلل.

ويتوقع أن تحتاج مدينة الرياض إلى 293 مليار دولار خلال السنوات العشرين المقبلة كإستثمار لتوفير الحاجات الإسكانية، وذلك بهدف تغطية تكلفة شراء مساحات الأراضي والبناء والتأثيث، ما يعتبر فرصة إستثمارية كبيرة للبنوك وبيوت التمويل وشركات الأقساط والشركات الصناعية العاملة في توفير مستلزمات البناء، كالإسمنت والحديد والألمنيوم والأثاث والمنتجات الكهربائية وغيرها، لقرابة 105 ملايين وحدة سكنية جديدة في العاصمة السعودية التي تعد أكثر مدن العالم نمواً، حيث تغطي المناطق السكنية فيها الغالبية العظمى من المساحة المبنية، مشكلة بذلك أكثر من 80 في المئة من استعمالات الأراضي.



النظام الجديد لتملّك الأجانب: خطوة مميزة، ولكن...

الحكومة السعودية، المتحفزة للإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية، إستهدفت قطاع البناء والتشييد، الذي ينتمي إليه القطاع العقاري، بخطوة مميزة تمثلت بإصدار نظام جديد، مطوِّراً للعديد من نصوص وإجراءات النظام السابق، يجيز التملك والإستثمار العقاري للأجانب.

إيجابيات عدة متوقعة لتطبيق هذا النظام ليس أقلها مضاعفة حجم اعمال النشاط العقاري والحدّ من تسرب تحويلات المقيمين إلى الخارج، التي قدرت خلال فترة التسعينات بنحو 555,3 مليار ريال. ولكن، يبقى هناك خطوات أخرى يجب إتخاذها لتفعيل هذه الإيجابيات وتعميمها.


الأمير عبد الله بن فيصل
رئيس الهيئة العامة للإستثمار
في المملكة العربية السعودية

ركيزة إقتصادية

يمثل قطاع البناء والتشييد، الذي ينتمي إليه القطاع العقاري، القاسم المشترك الأكبر في منظومة إستثمارات جميع قطاعات الإقتصاد السعودي، سواء كانت إنتاجية، حكومية، عائلية، سلعية أو خدماتية، بحيث يتعذر أن يخلو الهيكل الإستثماري لأي قطاع من هذه القطاعات من نصيب، ونصيب متميز من الإنفاق على البناء والتشييد.

ونظراً لما يمثله هذا القطاع كأحد المرتكزات الرئيسية للإقتصاد السعودي، قامت الحكومة السعودية بلفتة مميزة تجاهه تمثلت بإصدار النظام الجديد الذي يجيز التملك والإستثمار لغير السعوديين. وجاء هذا النظام ملبياً لحاجة العديد من المستثمرين والمقيمين الأجانب في المملكة ومطوراً للعديد من نصوص وإجراءات النظام السابق، ومحفزاً بالتالي لحركة التعمير وكافة ما يرتبط بها من أنشطة.

فئات ثلاث

النظام الجديد شمل فئات ثلاث، هي:

– **المستثمر:** سواء كان شخصاً طبيعياً أو معنوياً. بحيث يحق له إمتلاك العقار اللازم لمزاولة نشاطه ولسكنه والعاملين لديه. هذا إلى اراض مبنية لإستثمارها بالبيع أو التأجير، على أن لا تقل التكلفة الإجمالية للمشروع، أرضاً وبناءً، عن 30 مليون ريال سعودي، وكذلك يشترط أن يتم إستثمار العقار في غضون خمس سنوات من ملكيته.

– **المقيمين:** يحق لهم تملك عقار لسكنهم الخاص فقط.

– **المثليات الأجنبية:** يحق لها تملك عقار مقر الممثلية والسكن الخاص بالرئيس وأعضاء البعثة.

يبقى هناك قيود عامة تمنع التملك لغير السعوديين داخل حدود مدينتي مكة المكرمة والمدينة المنورة، كذلك يمنع التملك، دون تمييز بين سعودي ومقيم، في المناطق العسكرية والأمنية والمحميات الطبيعية.

إيجابيات متوقعة

ويتوقع لتطبيق هذا النظام إيجابيات عدة، لا سيما منها:

– مضاعفة حجم أعمال النشاط العقاري وجميع الأنشطة والخدمات المرتبطة به لتفضيل جميع الأشخاص الطبيعيين والمعنويين من غير السعوديين التحول إلى أسلوب التملك بدلاً من الإيجار.

– تفعيل محور رئيسي من محاور منظومة تطوير المناخ الإستثماري في المملكة بإعتبار أن تطبيق هذا النظام يعتبر أحد الأركان الرئيسية لجذب الإستثمارات الأجنبية للمملكة بصفة عامة، وجذبها لتطوير وإعمال المناطق النائية بصفة خاصة.

– الحدّ من نزيف تسرب تحويلات المقيمين إلى الخارج بتشجيعهم على الإستثمار العقاري في الداخل. حيث بلغت قيمة هذه التحويلات خلال حقبة التسعينات وحدها نحو 555,3 مليار ريال. ما يمثل

الهيئة العامة للإستثمار: 91 ترخيصاً لشركات أجنبية

منحت الهيئة العامة للإستثمار في المملكة العربية السعودية ترخيصاً لكونسرتيوم أميركي مكون من أربع شركات لبدء نشاطه في بناء وتمويل المشاريع التعليمية في المملكة بقيمة إجمالية قاربت الـ 13 مليار ريال سعودي (3,46 مليارات دولار) لبناء 3000 مدرسة بنظام B.O.T.

ويتوقع أن يحدث الترخيص الجديد نقلة كبيرة في مفهوم الإستثمار الأجنبي في المملكة، وخصوصاً أن رأس مال المشروع يعتبر الأكبر من نوعه في المنطقة العربية. وسيشجع العديد من المستثمرين على الإستثمار في هذا المجال.

يُشار إلى أن الهيئة العامة للإستثمار بدأت في منح التراخيص للشركات الأجنبية والمشتركة إعتباراً من شهر آذار/مارس من العام الماضي، حيث قامت حتى الآن بإصدار 91 ترخيصاً تقدّر قيمتها بنحو 30,49 مليار ريال سعودي (8,1 مليارات دولار أميركي)، وبلغ مقدار التمويل الأجنبي لتلك المشاريع 28,5 مليار ريال (7,6 مليارات دولار) وهو ما يعادل 93,6 في المئة من إجمالي التمويل الممنوح، في ما بلغ التمويل السعودي 1,9 مليار ريال وذلك في المشاريع المشتركة.

إقتصادياً نحو 12 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، وأكثر من 60 في المئة من إستثمارات الفترة ذاتها.

– تهيئة المناخ لإنضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية WTO والتي ترمي كافة شروط الإنضمام إليها إلى إزالة كافة مواطن التفرقة بين ما هو وطني وأجنبي.

ومقترحات لتفعيلها

ويبقى أن نشير إلى الخطوات المقترحة لتفعيل إيجابيات هذا النظام:

– تطوير آليات التمويل العقاري من خلال توسيع دائرة الإئتمان العقاري لتشمل تمويل الإستثمارات العقارية لغير السعوديين سواء لأغراض السكن أو لأغراض الإستثمار بالبيع والتأجير.

– تصغير نسب تقسيم الأراضي بحيث تتماشى مع قدرات ومتطلبات راغبي التملك من غير السعوديين.

– إعفاء المستثمر الأجنبي من الرسوم الجمركية على معدات ومواد البناء.

– تفعيل نظام الـB.O.T بالمشاريع الستراتيجية في مجالات البناء والتشييد.

– منح إعفاءات تمييزية للمستثمر العقاري غير السعودي في حالات تعمير المناطق النائية، ومشاركة رأس المال الوطني.

– تعديل الأنظمة الحالية بما يوفر الحماية اللازمة لحقوق المستثمرين الأجانب في السوق العقارية.

– خفض نسبة الضرائب على أرباح الإستثمار الأجنبي – والتي أضيف لها المجال العقاري – بما لا يتعدى 10 في المئة.

– تطوير اداء المكاتب العقارية بما يتماشى مع متطلبات التعامل مع الإستثمار الأجنبي في المجال العقاري.

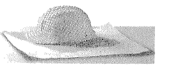
– إعداد قاعدة بيانات متكاملة للسوق العقارية توضح الفرص الإستثمارية به وعوائدها وآليات الإستثمار.

– العمل على إقامة بورصة للسوق العقارية يصب فيها كافة طلبات وعروض المكاتب العقارية والشركات الإستثمارية في هذا المجال.

– خفض الحد الأدنى لتكلفة مشروعات الإستثمار في العقار من 30 مليون ريال إلى نحو 10 ملايين ريال.

– تعديل النظام الضريبي ليكون مشجعاً على التملك مع تحديد نوعية العوائد أو الضرائب في حالة التملك بغرض السكن الخاص. ■

* ملخص ورشة عمل اقيمت في فندق الرياض إنتركونتيننتال





صناعة مواد البناء:
مخاضٌ لغدٍ واعد

لصناعة مواد البناء في المملكة العربية السعودية، الموزعة على نحو 560 مصنعاً، فوائد كثيرة على الاقتصاد السعودي، ليس اقلها توطين التقنية وخلق فرص عمل جديدة.

فيما توشك المملكة أن تحقق الاكتفاء الذاتي من مواد البناء، في ظل انخفاض الواردات منها ما بين العام 1998 وأواخر العام 1999، سجّلت الصادرات تراجعاً معللاً بجملة نقاط موزعة ما بين قيود جمركية وتذبذب الأسواق الخارجية. بين هذه وتلك يحمل المستقبل في جعبته توقعات بنمو هذه الصناعة الواعدة بنسبةٍ قد تتجاوز الـ 15 في المئة.

حضور فاعل

تبرز أهمية صناعة مواد البناء بالنسبة للإقتصاد السعودي في المساهمة بتنويع مصادر الدخل، العمل على زيادة الصادرات وإنخفاض الواردات من هذه المواد، والإستغلال الأمثل لفائض الإنتاج الصناعي عن إحتياجات الإستهلاك المحلي المباشر، هذا إلى توطين التقنية، وخلق فرص عمل للمواطنين، وتطوير المناطق الأقل تحضراً في المملكة.

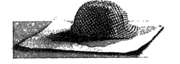
ومع نهاية العام الماضي، بلغ عدد مصانع مواد البناء والصيني والخزف والزجاج في المملكة نحو 560 مصنعاً (17 في المئة من إجمالي مصانع المملكة)، بتمويل قدّر بـ 26 مليار ريال سعودي (11 في المئة من إجمالي تمويل مصانع المملكة). وقد وصل عدد العاملين في هذه المصانع إلى ما يقارب 49849 عاملاً (أكثر من 16 في المئة من إجمالي العمالة في مصانع المملكة).

اكتفاء ذاتي

تشمل مواد البناء المُنتجة في المملكة كلاً من الإسمنت، الطابوق، البلاط، الزجاج،

مصانع مواد البناء والصيني والخزف والزجاج
(لغاية 1420/3/29 هـ (1999م)

المنطقة	العدد	التمويل (مليون ريال)
الرياض	176	5675
القصيم	24	1427
مكة المكرمة	103	4879
المدينة المنورة	27	3128
المنطقة الشرقية	126	7820
جيزان	19	1278
نجران	11	38
عسير	39	922
الباحة	5	17
حائل	5	21
تبوك	5	51
الحدود الشمالية	4	9
الجوف	4	12
المجموع	548	25283

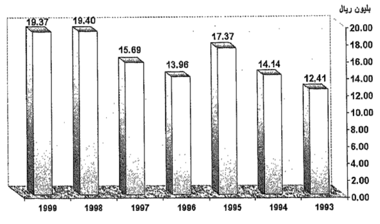


والعديد من المنتجات المصنعة من الحديد والصلب. وفي حين إن المملكة توشك أن تحقق الاكتفاء الذاتي من مواد البناء الأساسية، فإن بعض المواد الخاصة لازالت تستورد من خارج البلاد. وقد تراجعت القيمة الإجمالية لمواد البناء المستوردة بنسبة 7,2 في المئة من 13,01 مليار ريال في العام 1998 إلى 12,1 ملياراً في أواخر العام 1999. على نحو عام، بلغ متوسط نسبة واردات المملكة من مواد البناء من إجمالي الواردات نحو 12 في المئة ما بين العامين 1992 و1999.

أما أهم عشر دول مصدّرة لمواد البناء إلى المملكة في العام 1999 فهي: إيطاليا، الإمارات العربية المتحدة، الولايات المتحدة الأميركية، إسبانيا، الصين الشعبية، ألمانيا، الهند، فرنسا، إنكلترا وتركيا.

تراجع بعد نجاح

وبعد أن حقّقت الصادرات نجاحاً في تطوير أسواقها الخارجية، وتوفير متطلبات السوق المحلية من منتجاتها، عادت إلى التراجع من 606 ملايين ريال العام 1997 إلى 542 مليوناً العام 1998، ثم إلى 487 مليون ريال أواخر العام 1999. ويعود هذا التراجع إلى أسباب عدة أهمها: ارتفاع التعرفة الجمركية على منتجات مواد البناء المصدّرة لدى بعض الدول، وقيام بعضها بوضع القيود والعوائق الجمركية وغير الجمركية أمام صادرات المملكة من منتجات مواد البناء، يضاف إلى ذلك تذبذب قيمة العملات الأجنبية في الأسواق الخارجية لهذه المواد.



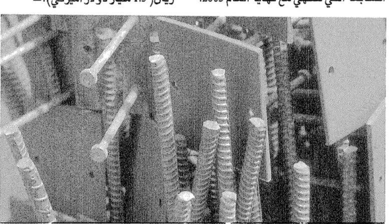
المصدر: مؤسسة النقد العربي السعودي

أما أهم الدول المستوردة لمواد البناء من المملكة، فهي: الإمارات العربية المتحدة، الكويت، قطر، البحرين، لبنان، سورية، باكستان، مصر، الأردن، وعمان.

النمو قادم

في خانة الإيجابيات، يتوقع أن يحقق قطاع البناء والتشييد السعودي معدلات نمو متصاعدة لا تقل عن 6 في المئة خلال السنوات الثلاث المقبلة، الفترة الزمنية لخطة التنمية السابعة التي تنتهي مع نهاية العام 2005، حيث تعتبر دوائر تجارية بأن تحسن الوضع الاقتصادي العام سيحقق نمواً كبيراً لقطاع البناء والتشييد وبالتالي نمواً في قطاع صناعة مواد البناء السعودي.

وتقـدّر الاستثمارات الكلية خلال خطة التنمية السابعة نحو 86 مليار ريال (23 مليار دولار)، ما ينعكس بشكل إيجابي على استثمارات صناعة مواد البناء المحلية، التي يُنتظر أن تنمو بمعدل 14,6 في المئة مع حلول العام 2005، ما يوازي نحو 5 مليارات ريال (1.3 مليار دولار أميركي). ■

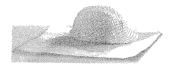


ضعف التجارة البينية في قطاع البناء

أشار تقرير صادر عن برنامج تمويل التجارة العربية، الذي يتخذ من أبو ظبي مقراً له، إلى أن قيمة التجارة العربية البينية لمنتجات قطاع البناء والتشييد لاتزال ضئيلة نسبياً على الرغم من وجود طاقات إنتاجية كبيرة للمصانع العربية المنتجة للحديد والصلب والإسمنت والصناعات المعدنية والكيميائية والبتروكيميائيات. وعزا التقرير ذلك إلى العلاقة مع الشركاء الأجانب وعدم التنسيق في الإنتاج وخطط التطور العمراني، مضيفاً إلى أن معظم مشاريع الإنتاج والتسويق الجديدة في قطاعي الحديد والصلب والإسمنت تتمركز بيد القطاع الخاص في الدول العربية وشركاء أجانب. هذا ما أدى إلى ربط كل منتج عربي بالمورد الأجنبي، وأسهم بإنعدام فرص الإنتاج التكاملي في هذا القطاع أو التركيز على التجارة البينية فيه.

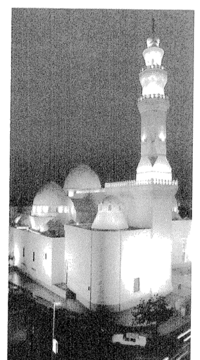
وأوضح التقرير بأن الدول العربية لا تزال تستورد منتجات الحديد والصلب على الرغم من أن المشاريع الجديدة رفعت حجم الإنتاج العربي الإجمالي إلى 7,5 ملايين طن سنوياً، وهو ما يكفي الاحتياجات العربية بشكل كامل في هذا المجال، وبيّن أن ضعف التنسيق في الإنتاج والتسويق يعدّ أكبر مشكلة تواجه الصادرات البينية والخارجية في هذا القطاع.

وذكر التقرير بأنه من الأسباب الرئيسية وراء عدم قيام تكامل إنتاجي وتسويقي بين الدول العربية سيطرة المقاولين الأجانب على قطاع البناء في الكثير من الدول العربية، نتج عن ذلك عدم حجز مواد البناء العربية مكاناً لها في مشاريع التشييد والأعمال في هذه الدول، موضحاً أن مساهمة الشركات العربية في قطاع المقاولات في الدول العربية تشكل أقل من 6 مليارات دولار أميركي من أصل 55 مليار دولار، ما يوضح الإمكانات الكبيرة المتاحة للمنتجات العربية في هذا القطاع.



قطاع الإنشاءات السعودي: عافية السوق

مع نمو الناتج المحلي الإجمالي، عقب ارتفاع أسعار النفط العام الماضي، قفز الناتج المحلي لقطاع الإنشاءات بنسبة 3,7 في المئة إلى 47,9 مليار ريال، هذا مؤشر واضح على عافية هذه السوق، يعكس جانباً منها عدد تراخيص البناء للعام الماضي المتوقع لها أن تترجم إنفاقاً يقدر بنحو 12,5 مليار ريال العام الحالي والمقبل. يضاف إلى ذلك، عدد لا بأس به من العقود الإنشائية الكبيرة موزعة على كافة المجالات، مروراً بالسياحة الدينية المتألقة والمحفّزة لمطوري العقار والبنوك التجارية التي تساهم مع مؤسستين حكوميتين في توفير معظم الائتمان لهذه السوق الواعدة بإنفاق قد يتجاوز بمجمله الـ225 مليار ريال في السنوات الثلاث المقبلة.



ترابط في النمو

شهدت المملكة العربية السعودية خلال العقد المنصرم زيادة في الناتج المحلي الإجمالي من 392 مليار ريال في العام 1990 إلى 530,7 مليارا في العام 1999 محققاً زيادة بلغت 138,7 مليار ريال، أي بمتوسط زيادة سنوية بلغت 13,8 مليار ريال. وخلال الفترة نفسها، نما الناتج المحلي لقطاع الإنشاءات من 34,1 مليار ريال إلى 46,2 مليار ريال، مسجلاً زيادة بلغت 12,1 مليار ريال، أي بمتوسط زيادة سنوية قدرها 1,2 مليار ريال. ومع استمرار تحسّن الآفاق الاقتصادية، قفز الناتج المحلي لقطاع الإنشاءات بنسبة 3,7 في المئة تقريباً إلى نحو 47,9 مليار ريال العام الماضي.

الائتمان متوفر

هذا النمو في قطاع الإنشاءات يتوفّر معظم الائتمان له من عشرة بنوك تجارية ومؤسستين حكوميتين، بينما يتمّ تأمين البقية من التمويل الخاص. ويقدّم صندوق التنمية العقارية قروضاً طويلة الأجل ومن دون فوائد لإنشاء الوحدات السكنية الخاصة والتجارية. ومنذ إنشائه قبل 26 عاماً، قدّم هذا الصندوق قروضاً لإنشاء 536954 وحدة سكنية خاصة بقيمة إجمالية بلغت 117,41 مليار ريال العام 1999، وعليه يكون متوسط التمويل المقدّم للوحدة السكنية الواحدة 218650 ريالاً.

ووفقاً لمصلحة الإحصاءات العامة، بلغ إجمالي تكوين رأس المال الثابت للإنشاءات في المملكة نحو 70 مليار ريال في العام 1998، موّل القطاع الخاص غير النفطي نحو 42,7 مليار ريال منه، أي نحو 61 في المئة منه، بينما موّلت الحكومة ومؤسساتها المتبقي، والذي بلغ 26,3 مليار ريال (39 في المئة).

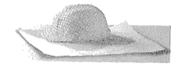
وخلال الأعوام الثلاثة المنتهية بالعام 1999 قفز الائتمان المقدم من البنوك التجارية لقطاع الإنشاءات بنسبة 23,5 في المئة ليبلغ 19,37 مليار ريال، ما يشير إلى ارتفاع الإقراض المقدم إلى قطاع الإنشاءات السعودي بنحو 3,7 مليارات ريال. في المقابل ارتفع هذا الائتمان إلى 19,77 مليار ريال خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2000 مسجلاً ارتفاعاً لم يتجاوز 400 مليون ريال خلال هذه الفترة.

العبرة في التراخيص

حيوية قطاع الإنشاءات يعكس جانباً منها عدد تراخيص البناء التي تصدرها وزارة الشؤون البلدية والقروية، ذات المؤشر الواضح للآفاق المستقبلية المتعلقة بالنشاطات الإنشائية في المملكة على المدى القصير. عادةً تبدأ أعمال الإنشاءات المدنية بعد مرور 12 شهراً من الحصول على ترخيص البناء، وتتطلب ما بين عامين وثلاثة أعوام لإنهائها. بناءً على ذلك، فإن تقدير النشاط الإنشائي للعام 2000 وما بعده يستند على مراجعة تراخيص البناء الصادرة في العام 1998، والتي بلغت نحو 26700 رخصة. وبإفتراض أن متوسط تكلفة بناء المتر المربع نحو 500 ريال، فإن 26700 رخصة بناء تكون قد حققت ما قيمته نحو 12,2 مليار ريال من الإنفاق الإنشائي ما بين العامين 2000 و2001 (نسبة 85 في المئة منه في مبان سكنية خاصة) إلى ذلك، أصدرت الوزارة نحو 27000 ترخيص بناء بمساحة إجمالية لأرضيات الأعمال الإنشائية بنحو 25 مليون متر مربع خلال الإثني عشر شهراً المنتهية في نيسان/أبريل من العام 2000. وإذا تمّ تنفيذ كل هذه التراخيص، فمن المرتقب أن

الوحدات السكنية الخاصة والإستثمارية والعمولة من قبل صندوق التنمية العقاري

السنة	الوحدات السكنية الخاصة العمولة من قبل الصندوق	الوحدات السكنية الإستثمارية العمولة من قبل الصندوق	إجمالي عدد الوحدات السكنية العمولة من قبل الصندوق
1980–1975	182,503	18,947	201,450
1985–1980	182,056	7,597	189,653
1990–1985	74,534	2,135	67,669
1995–1990	70,983	711	71,694
1996–1995	2,753	–	2,753
1997–1996	8,313	–	8,313
1998–1997	9,073	–	9,073
1999–1998	6,739	–	739,3
المجموع	536,954	29,390	566,344



تحقق إنفاقاً يقدّر بنحو 12,5 مليار ريال لقطاع الإنشاءات في الفترة من العام 2001 إلى 2003.

والمشاريع على أنواعها...

إلى جانب ذلك، تمّت ترسية عدد من العقود الإنشائية الكبيرة في المملكة، خلال فترة الـ 21 شهراً المنتهية في أيلول/سبتمبر من العام 2000، توزعت على:

-مشاريع تطوير المدن: ثمانية مشاريع تصل قيمة كل منها إلى 100 مليون ريال أو أكثر تمّت ترسيتها. أكبرها يتمثل بتمديدات لشبكة مياه الشرب في الرياض بتكلفة 397,4 مليون ريال. طرحت هذا المشروع وزارة الزراعة والمياه ورسا على شركة الرويشي للتجارة والمقاولات.

-مشاريع تجارية: من بين المشاريع التجارية التي تمّ الإعلان عنها، تجاوز إثنان فقط مستوى المئة مليون ريال، أولهما طرحته هيئة تطوير المدن بتكلفة إجمالية قدرها 251,3 مليون ريال، وهو مشروع تطوير سكني وتجاري متعدد الطبقات في مكة، رسا على شركة الإنشاء السعودية. وثانيهما مشروع بتكلفة 105 ملايين ريال لإنشاء محلات تجارية في الرياض، طرحه مركز التسويق الدولي ورسا على شركة صحاري للبناء. في غضون ذلك، وبعد أن انتهت من مشروع الفيصلية، توشك الإعمال ان تنتهي في "مركز المملكة" العائدة ملكيته إلى **الأمير الوليد بن طلال**. هذان المركزان سيوفران مساحات كبيرة للأعمال التجارية وأعمال البيع بالتجزئة في العاصمة، حيث تمّ تصميمهما لخدمة الشريحة العليا من هذه السوق.

-مشاريع الخدمات الاجتماعية والصحية والخيرية: 5 مشاريع تمت ترسيتها تتجاوز تكلفة كل منها 100 مليون ريال.

-مشاريع صناعية: عدد منها تمت ترسيته، من بينها سبعة تجاوزت تكلفة كل منها 100 مليون ريال، كان أكبرها قد طرح من قبل شركة أرامكو السعودية لبناء وحدة استخلاص الغاز الطبيعي المسيل في مصنع بيري للغاز في الظهران. وقد رسا بتكلفة 1,44 مليار ريال على شركة AMEC-BKW البريطانية.

-الفنادق والمنتجعات والغلل السياحية: ثلاثة مشاريع فقط من بين المشاريع التي تمت ترسيتها، تخطّت عتبة المئة مليون ريال. أولها مشروع سياحي في جدّه بتكلفة 552 مليون ريال طرحته مجموعة الفقيه للمشاريع السياحية، ورسا على مجموعة شركات أبرزها سعودي أوجيه ومجموعة خوجه. والثاني فندق ومركز تجاري في المدينة المنورة بتكلفة 195,3 مليون ريال طرحته وزارة الشؤون الإسلامية ورسا على شركة الهوشان للإنشاءات. وآخرها مشروع إنشاء فندق من 25 طبقة في جدّه بتكلفة 131,25 مليون ريال طرح من قبل مجموعة عبد اللطيف جميل ورسا على شركة الرضوان للمقاولات العامة.

- مشاريع قطاع الطاقة: سبعة مشاريع طاقة كبيرة تمت ترسيتها بمكون إنشائي يتجاوز 30 مليون ريال لكل منها (أو 15 في المئة من إجمالي قيمة العقد). ويعتبر تركيب خط نقل الطاقة الكهربائية من الرياض إلى بريدة من أكبر هذه المشاريع، بتكلفة 430 مليون ريال (المكون الإنشائي 64,5 مليون ريال). وقد طرحته الشركة السعودية الموحّدة للكهرباء في المنطقة الوسطى وتمت ترسيته على شركة الشرق الأوسط للهندسة والتنمية.

ووفقاً لوزارة الصناعة والكهرباء، ستحتاج المملكة لإنشاء طاقة توليد كهرباء إضافية تبلغ نحو 50490 ميغاواط ما بين العامين 1999 و2023، وباستثمار إجمالي يبلغ 438 مليار ريال ذات مكون إنشائي يقدر بنحو 65,7 مليار ريال.

- مشاريع تشييد الطرق: بلغت قيمتها الإجمالية نحو 2,17 مليار ريال العام الماضي، بالإضافة إلى ما طرحته وزارة الدفاع والطيران المدني من مشروعين لصيانة الطرق تجاوزت قيمة كل منهما 100 مليون ريال. هذا إلى عقد صيانة وتشغيل مطار الملك خالد الدولي في الرياض الذي رسا بتكلفة 405 ملايين ريال على شركة سعودي أوجيه. كما تمت ترسية عقد ثان لتشغيل وصيانة مطار الملك فهد الدولي في الدمام بتكلفة 272,5 مليون ريال لشركة سفاري المحدودة.

السياحة الدينية: تعزيزٌ للطلب

وتبقى للسياحة الدينية أهميتها البالغة على قطاع الإنشاءات في المملكة العربية السعودية، لا سيما في مكة المكرمة بعد أن بدأ

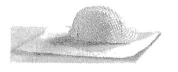
المصارف السعودية: قروض عقارية

تستعدّ المصارف السعودية لتقديم قروض عقارية طويلة الأجل للمواطنين السعوديين الراغبين في شراء أراض ومنازل سكنية، وذلك بعد حصولها على الموافقة النهائية من مؤسسة النقد العربي السعودي (الجهة المشرفة على القطاع المصرفي) وبعض الجهات الحكومية ذات العلاقة.

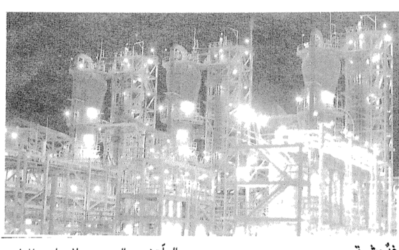
ومن المتوقع أن تشهد المملكة العربية السعودية طفرة كبيرة في بناء المساكن الخاصة في الفترة المقبلة، خصوصاً مع ارتفاع نسبة الشباب الذين يقل عمرهم عن 30 عاماً، بحيث يشكّلون نحو 70 في المئة من المجتمع السعودي.

يذكر أن المصارف السعودية لا تقدّم قروضاً عقارية مباشرة للراغبين في شراء الأراضي أو المنازل، حيث تكتفي بتمويل قيمة شراء الأرض أو المنزل وفق برنامج التمويل التقليدي، الذي لا يكفي لشراء بيت حديث لإسرة متوسطة. على الرغم من ذلك يضطر العميل لتحويل صك الملكية من إسمه إلى اسم أحد مسؤولي البنك المفوضين، وذلك ضماناً لتسديد مبلغ القرض.



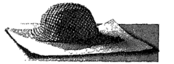


العمل بنظام العمرة الجديد مطلع شهر نيسان/ أبريل الماضي، حيث يتوقع الانتهاء من تشييد 78 فندقاً وبرجاً سكنياً حتى منتصف العام المقبل، يقدر حجم الاستثمار فيها بنحو 1,5 مليار دولار، ليرتفع بذلك عدد الفنادق والمجمعات السكنية في مكة المكرمة إلى 250 فندقاً ومجمعاً سكنياً. ومن بين الفنادق الجديدة المقرر إنشاؤها "المريديان" و"ماريوت" وفندق جديد لـ "إنتركونتيننتال"، هذا إلى فنادق سعودية أخرى. إضافةً إلى ذلك، يرجح دخول فنادق عالمية جديدة إلى السوق السعودية خلال السنوات المقبلة نتيجةً للطلب المتزايد على الخدمات الفندقية في مكة المكرمة والمدينة المنورة. يدعم هذا التوجه الكثافة المتوقعة من المعتمرين خلال الأعوام المقبلة، إذ تبيّن المؤشرات الأولية أن السعودية تتوقع استقبال 12 مليون معتمر خلال العام مستقبلاً، ما يشجّع مطوري العقار والبنوك التجارية على أداء دور أساسي في إرساء البنية الأساسية لصناعة السياحة.



غدٌ مشرق

هذا، وتطرح خطة التنمية السابعة، المنتهية بالعام 2005، العديد من المشاريع المرتبطة بالإنشاءات. في المقابل يتوقع حدوث ارتفاع ملحوظ في نشاطات الإنشاءات العائدة للقطاع الخاص. ويجري حالياً تشييد العديد من المصانع والمدارس والمستشفيات، في الوقت الذي يمضي فيه العمل في توسيع العديد القائم منها. إلى ذلك، من المنتظر أن يصل إجمالي الإنفاق الإنشائي في المملكة إلى نحو 225 مليار ريال في السنوات الثلاث المقبلة، أي بمتوسط سنوي يبلغ 75 مليار ريال. ■



الإسمنت: الأولوية للتصدير

تتوزع صناعة الإسمنت في المملكة العربية السعودية على 8 شركات عملاقة تتمتع بمراكز مالية قوية يعكسها مجموع اصولها (11,83 مليار ريال) وحقوق المساهمين فيها (9,83 مليارات ريال). الطلب المحلي على الأسمنت تحسن العام الماضي مع ارتفاع أسعار النفط وبالتالي وتيرة نشاط قطاع الإنشاءات. لكن يبقى التصدير، الذي حقّق بدوره تقدماً بنسبة 30 في المئة هدف الشركات الثماني، لاسيما بعد أن وصل الفائض من إنتاجها إلى 5،8 ملايين طن نتيجةً لتقلب الأسواق المحلية.

بين الأمس واليوم

تعود صناعة الإسمنت في المملكة العربية السعودية إلى العام 1957، بعد أن قامت شركة "الإسمنت العربية" بإنشاء أول مصنع لها في جدّه. واليوم هناك 8 شركات عملاقة تنتج الإسمنت على مختلف أنواعه مستفيدةً من مقومات إستثمارية عدة تختزنها المملكة، لا سيما منها المواد الخام، كالحجر الجيري والجبس الخام. وتتوزّع هذه الشركات جغرافياً لتغطي أرجاء المملكة كافةً، كالتالي:

– **المنطقة الشرقية:** "شركة الإسمنت العربية" و"شركة الإسمنت الشرقية".

– **المنطقة الغربية:** "شركة إسمنت ينبع" في ينبع و"شركة الإسمنت العربية" في رابغ بالقرب من جدّه.

– **المنطقة الجنوبية:** "شركة إسمنت المنطقة الجنوبية" بمصنعيها: الأول في أحد المسارحة بالقرب من جيزان والثاني في بيشة.

– "شركة إسمنت اليمامة" في المنطقة الوسطى لمدينة الرياض.

– "شركة إسمنت القصيم" في منطقة القصيم.

– "شركة إسمنت تبوك" في المنطقة الشمالية من المملكة.

يسيطر القطاع الخاص على صناعة الإسمنت بنسبة 81 في المئة من إجمالي الرأسمال السوقي، الأمر الذي حقّق زيادة في كفاءة التشغيل.

أزمة

وتبلغ الطاقة التصميمية السنوية لمصانع الإسمنت الثمانية التي تضمها المملكة 22,2 مليون طن، ما جعلها أكبر صناعة إحلال للواردات في المملكة. ورغم ما تتمتع به شركات الإسمنت المحلية من مراكز مالية قوية تعكسها حقوق المساهمين التي بلغت 9,83 مليارات ريال، ومجموع الأصول الذي بلغ 11,83 مليار ريال، ومجموع المديونية في حدود 2 مليار ريال في نهاية أيلول/سبتمبر من العام 2000. إلاّ إن هذه الشركات لا زالت تبحث عن أسواق خارجية إضافية للتصدير تجنباً لاحتمال تقلص أرباحها مع أي تراجع للطلب المحلي على الإسمنت. فقد أدت الزيادة الكبيرة في النشاطات الإنشائية في أوائل عقد التسعينات، والتي تسببت في أزمة نقص إمدادات الإسمنت خلال الفترة من 1992 إلى 1994، إلى دفع المنتجين المحليين لتوسيع مجموع طاقاتهم الإنتاجية التصميمية بنسبة 47 في المئة لتصل إلى نحو 22 مليون طن من الإسمنت في الفترة من 1995 إلى 1999. بيد أن تباطؤ نشاطات الإنشاءات المحلية عقب انخفاض معدلات نموّ الناتج المحلي الإجمالي وخصوصاً خلال فترة الركود الإقتصادي الحاد في العام 1998، قد تسبب في تراجع الإستهلاك المحلي من الإسمنت بنحو 14 في المئة ليصل إلى 13,9 مليون طن في العام 1999، بعد أن كان بحدود الـ 16,2 مليون طن في العام 1995. ونتيجة لهذه التطورات وصل فائض الإنتاج إلى 8,3 ملايين طن، أي نحو 37 في المئة من إجمالي الطاقة الإنتاجية لصناعة الإسمنت المحلية. ويتوقع لهذا الفائض أن يصل إلى نحو عشرة ملايين طن مع نهاية العام الجاري. وبدا واضحاً أن صناعة الإسمنت كانت تتجه إلى حرب أسعار خلال العامين 1998 و1999، إلا أن ذلك الوضع أمكن تفاديه بنوع من



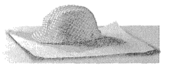
التعاون بين المنتجين المحليين، وبما قدمته الحكومة من حوافز لتعزيز الصادرات من الإسمنت.

وإنفراج

ومع ارتفاع أسعار النفط العام الماضي، وما تبعها من تصاعد في وتيرة نشاطات قطاع الإنشاءات، لامس الطلب المحلي على الإسمنت رقم الـ 11,9 مليون طن خلال الفترة من شهر كانون الثاني/يناير إلى شهر آب/أغسطس من العام الماضي، بعد أن كان عند مستوى 10,7 ملايين طن خلال الفترة نفسها من العام 1999. وارتفع الإنتاج بنسبة 16 في المئة إلى 18 مليون طن العام الماضي، 15,5 مليون طن في العام 1999. في المقابل زادت المبيعات في السوق المحلية بنسبة 9 في المئة إلى 10,3 ملايين طن خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام الماضي، ويتوقع أن يرتفع الإنتاج بنسبة 8 في المئة إلى 19,5 مليون طن هذا العام.

الصادرات : تقدم كبير

هذا الإنفراج المحلي لم يحد نظر الشركات الثماني عن الأسواق الخارجية، بحيث حققت صادراتها تقدماً كبيراً العام الماضي بنسبة 30 في المئة خلال الفترة من شهر كانون الثاني/يناير إلى شهر آب/أغسطس، مرتفعة بذلك إلى 1,68 مليون طن، بعد ان كانت في حدود الـ 1,29 في المدة عينها من العام 1999. مع نهاية العام الماضي يقدر ان تكون مجمل صادرات المملكة من الإسمنت قد تجاوزت رقم مليوني طن. ■



نائب رئيس مجلس إدارة "الإسمنت العربية"

العيسى: المطلوب تجنّب سلبيات المخزون الفائض

ينظر نائب رئيس مجلس إدارة شركة الإسمنت العربية المحدودة المهندس عبد الله محمد العيسى إلى مستقبل صناعة الإسمنت من منظار السوق المحلية فيراه حاملاً التوازن بين الطلب والطاقة الإنتاجية في السنوات القليلة المقبلة، مستنداً بذلك إلى الارتفاع الذي حقّقه هذا الطلب، 15,5 مليون طن العام الماضي مقارنةً بـ14,4 مليوناً في العام 1999، على أثر الزيادة السكانية التي تشهدها المملكة. وأشار العيسى لـ"الاقتصاد والأعمال" إلى ملاقاة بعض الشركات الإسمنتية، وشركته واحدة منها، هذه المؤشرات الإيجابية بربط إنتاجها بالمبيعات المحلية والتصدير لتفادي تكرار ارتفاع المخزون وما له من آثار سلبية.

وكنموذج أمثل للتعاون بين الشركات الإسمنتية، يقترح العيسى إنشاء شركة موحّدة للتصدير الذي يواجه عقبات كثيرة، أبرزها تكاليف النقل ورسوم التصدير والنقل.

وفي ضوء دخول المملكة المنتظر إلى منظمة التجارة العالمية، يرى العيسى بأن الاندماج لم يعد مطلباً بل ضرورة ملحة، حيث ستكون الشركات السعودية في مواجهة غير متوازنة مع أترابها من الشركات العالمية العملاقة، معينها الوحيد في ذلك توافر مادة الخام والطاقة الرخيصة نسبياً.

إلى ذلك، يبقى دور الجهات الرسمية محورياً في نشاط صناعة الإسمنت، يقول العيسى، لذا المطلوب منها خطوات: وقف منح تراخيص الإسمنت في ظل وجود فائض، مراقبة مواصفات لأنواع الإسمنت الموافق على تسويقها، وتأمين منافذ أقرب إلى المصانع لتزويدها بالوقود خفضاً للتكلفة.

هنا حوار مع المهندس العيسى حول هذه القضايا:

واقع السوق

■ **ما هو واقع السوق المحلية لصناعة الإسمنت في المملكة العربية السعودية؟**

□ تتّسم صناعة الإسمنت كما هو الحال في الصناعات الثقيلة بصفات عدة أولها الحجم الاقتصادي، ما يعني طاقات كبيرة تتطلّب رؤوس أموال كبيرة وفترة طويلة منذ بدء التخطيط حتى بدء الإنتاج وبالتالي حدوث قفزات في الطاقات الإنتاجية مقابل ارتفاع معتدل في الطلب. كما أن هذه الصناعات تخضع لعوامل الدورات الاقتصادية حيث أن نشاط الإنشاءات يرتبط مباشرة بمستوى النشاط الاقتصادي. يضاف إلى ذلك، أن نشاط الإنشاءات يرتبط أيضاً بمستوى النمو السكاني الذي يعتبر من أعلى المعدلات في المملكة، كما أن نسبة كبيرة من سكان المملكة دون سن العشرين يؤشر الى زيادة الطلب على المساكن الملائمة وبالتالي على الإسمنت، ما يبشّر بمستقبل جيد من ناحية الطلب المحلي، ولكن يجب أخذ النواحي الأخرى في الحسبان والاستعداد لها.

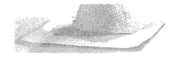
■ **إن الطلب المحلي على الإسمنت، مهما ارتفع لن يصل إلى مرحلة استيعاب المخزون الحالي والطاقات الإنتاجية للشركات. في المقابل يتوقع أن يرتفع إنتاج هذه الشركات بنسبة 8 في المئة مع نهاية هذا العام، كيف تقيّمون هذا الواقع؟**

□ تبلغ الطاقة الإنتاجية المحلية نحو 20 مليون طن كلنكر و21 مليون طن إسمنت، وقد تمّت الإشارة إلى أن صناعة الإسمنت تتصف بالحجم الكبير والتركيز الرأسمالي، ومن هذا المنطلق فإن زيادة الطاقات الإنتاجية تكون مخططة لتغطي مستويات الطلب المتنامي لسنوات عدة، ويجب أن أشير إلى أن تقديرات الطلب المستقبلي منذ بداية التسعينات من القرن الماضي كانت متفائلة أكثر من اللازم، ما حدا بشركات عدة إلى التوسّع الكبير. ومن هذا المنطلق فإنه من المتوقع أن يكون هناك فائض لبضع سنين.

لقد بلغ الطلب المحلي في العام 2000 نحو 15,5 مليون طن مقارنةً بنحو 14,5 مليوناً في العام 1999 وإذا استمر النمو بالمعدل نفسه، فإن ذلك يعني توازن الطلب المحلي بالطاقات الإنتاجية خلال 5 سنوات فقط! فهل يعني ذلك أنه يجب البدء في التفكير بزيادة الطاقات الإنتاجية؟

أعتقد أنه على مختلف الأطراف بالتنسيق مع وزارة الصناعة – الجهة التي تمنح التراخيص وصندوق التنمية الصناعية بحث ذلك وعدم تكرار ما حدث من زيادة الطاقات بشكل كبير وتوقيت غير مدروس.

أما عن ارتفاع الإنتاج بنسبة 8 في المئة في نهاية العام، فإنني أختلف معك حيث أن



الشركات التسع الكبرى التي تمثل 20 في المئة من إنتاج العالم (بالمليون طن)

الشركة	الطاقات التصميمية	المبيعات
Holderbank	95.4	74.6
Lafarge	91.2	64.3
Cemex	59	45.6
Blue Circle	53.5	47
Heidelberger	50.2	36.4
RMC Group	44.5	29.9
Cimpor	20.6	18
Italcementi	15.5	12
Dyckerhoff	21.8	16



معظم الشركات تنتج بطاقتها القصوى، في حين قامت بعض الشركات ومنها العربية بربط الإنتاج بالمبيعات المحلية والتصدير لتفادي ارتفاع المخزون وأثره السلبي.

الاندماج: متى؟

■ إن فكرة الاندماج بين شركات الإسمنت لم تأخذ منحىً عملياً وما زالت تراوح مكانها. ما هي السبل لتفعيل هذا المنحى؟ وما انعكاسات الاندماج على صناعة الإسمنت؟

□ طرح موضوع الاندماج منذ سنوات عدة وقد كانت الطروحات عامة في طبيعتها، وفي بداية العام 1999 بادرت إسمنت العربية بدعوة جميع الشركات لبحث أوضاع صناعة الإسمنت المحلية حيث خلص ذلك الاجتماع إلى بعض التوصيات المهمة كان إحداها الحدّ من الأسعار، بالإضافة إلى تكوين لجنة مصغّرة من مدراء عموم بعض الشركات لدراسة إنشاء شركة تصدير موحّدة. ومن المؤسف أنه لم يتمّ الانتهاء من ذلك حتى الآن.

بعد ذلك، قامت إسمنت العربية بدعوة كل من إسمنت الجنوب – ينبع – القصيم وتبوك لبحث موضوع الاندماج، وتمّ وضع برنامج محدد لذلك بعد الحصول على موافقة مجالس إدارات هذه الشركات على المبدأ وعلى تخصيص مبالغ للبدء في إعداد الدراسات، علماً بأن إسمنت القصيم ارتأت أن تقوم بإجراء دراساتها بشكل منفصل! وما يؤسف له أن إسمنت الجنوب أيضاً قرّرت عدم الاستمرار في الدراسات في وقت لاحق. ونظراً لأهمية الموضوع استمرت العربية في مسعاها واستمرت المناقشات مع إسمنت ينبع ولا زلنا نأمل في أن تثمر هذه المحاولات خيراً.

ويجب أن أؤكّد هنا أن الاندماج لم يعد مطلباً بل ضرورة ملحة في ضوء دخول المملكة منظمة التجارة العالمية واتجاه صناعة الإسمنت إلى التركيز في عدد محدود جداً من الشركات العملاقة، وقد اتخذت خطوات مهمة بالنسبة للعربية ومن أهمها موافقة المجلس على الاندماج.

أما عن فوائد الاندماج فأعتقد أنها معروفة وعلى رأسها ترشيد عمليات الإنتاج والتسويق وزيادة الكفاءة وتخفيض التكاليف مع إمكانية إنشاء صناعات مساندة لقطع الغيار وتخفيض مخزونها الذي يصل إلى مئات الملايين من الريالات بالإضافة إلى توحيد جهود التدريب وأيضاً التطوير والبحوث.

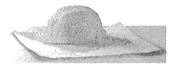
■ ما هي برأيكم الجوانب الأمثل للتعاون ما بين شركات الإسمنت الثماني؟

□ كما أشرت، تمّ طرح فكرة إنشاء شركة تصدير موحّدة وفي ذلك منفعة للجميع، علماً أنه على المدى القصير يجب على جميع الشركات وقف المنافسة الضارة والتركيز على تحسين المنتج وتقديم خدمة أفضل للمستهلك الذي تضرر من تذبذب الأسعار.

معوقات التصدير

■ يبقى التصدير هدف شركات الإسمنت السعودية، ما هي برأيكم المعوقات التي تواجه تصدير الإسمنت السعودي وبالتالي تحسين شروطه التنافسية في الأسواق العالمية؟

□ لقد تمّت الإشارة إلى أن توسّعات مصانع الإسمنت تمّت بقفزات كبيرة تزيد عن حاجة السوق المحلية لسنوات عدة وبالتالي فإن التصدير يعتبر مطلباً ستراتيجياً مرحلياً في الغالب إلى أن يتوازن الطلب المحلي مع الطاقة المحلية، ولا شك بأن هناك بعض المعوقات التي تؤثر بهذا النشاط ومنها رسوم التصدير ورسوم المناولة وخصوصاً على الإسمنت المعبّأ، يضاف إلى ذلك بعد موانئ التصدير عن المصانع بمسافات مختلفة، ما يزيد من تكاليف النقل. وحيث أن المنافسة العالمية والأسعار العالمية المتدنية تقارن على أساس تسليم ظهر الباخرة F.O.B، فإن أية تكاليف لإيصال



المنتج إلى الميناء تخصم من السعر المتّفق عليه.

يضاف إلى ذلك أن الموانئ أيضاً غير مهيأة ولا توجد فيها منشآت تصدير ملائمة وقد يكون من الصعب على شركة واحدة الاستثمار فيها.

■ **ما هي نقاط القوة ونقاط الضعف لدى الشركات الإسمنتية السعودية في مواجهة استحقاقات عالمية منتظرة لا سيما منها الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية؟**

□ في ظل نظام العولمة ومنظمة التجارة العالمية وفي ضوء الاتجاه نحو التكتلات العملاقة، ليس من السهل أن تقاوم الشركات الصغيرة التكتلات العملاقة أو غزو أسواقها.

أما عن نقاط القوة، فلا شكّ بأن توفّر المادة الخام والطاقة الرخيصة نسبياً وحجم السوق المحلية تعتبر عوامل مهمة تساعد في تقوية الموقف التنافسي في حال اندماج الشركات الوطنية تجاه المخاطر الخارجية.

■ **ما هو واقع السعودة في قطاع الإسمنت السعودي؟**

□ بلغت نسبة السعودة في شركة إسمنت العربية نحو 45 في المئة وهي نسبة متقدّمة بين الشركات الأخرى. يذكر أن صناعة الإسمنت تتطلّب بعض المهارات والخبرات غير المتوفرة داخلياً وسيكون أسهل التغلب على هذه النقاط في حال الاندماج لما ستتمتع به الشركات المندمجة من قدرات على تطوير كوادر وطنية وتركيز جهودها في مجال التدريب.

■ **كيف ترون مستقبل صناعة الإسمنت في المملكة العربية السعودية؟**

□ تمّت الإشارة إلى أنه في حال استمرار نمو الطلب المحلي بالمعدل نفسه المحقّق العام 2000، فسيتوازن الطلب المحلي مع طاقات الإنتاج خلال سنوات عدة. ومن هذا المنطلق فإن صناعة الإسمنت تتجه للأفضل والبشائر واعدة بإذن الله.

الحماية المطلوبة

■ **ما هي الخطوات المطلوبة من السلطات المختصة في المملكة لدعم وحماية صناعة الإسمنت؟**

□ على الرغم من التوجّه نحو الخصخصة وزيادة الاعتماد على القطاع الخاص، فإنني أعتقد بأن دور الجهات الرسمية سيكون دوماً مهماً في نشاط الاقتصاد بشكل عام وصناعة الإسمنت بشكل خاص ومن ذلك:

أ) تقنين منح تراخيص التوسعات بحيث يتمّ توقيتها لتتواءم مع زيادة الطلب وعدم تكرار ما حدث في فترة التوسعات الأخيرة.

ب) وقف منح تراخيص إنتاج إسمنت في الوقت الذي يوجد فيه فائض يعادل 30 في المئة من مجمل الطاقة.

ج) وضع نظام بناء ومواصفات واضحة Building Code تحقق مصلحة جميع الأطراف وخصوصاً المستهلك ليس فقط للإسمنت بل لمواد البناء الأخرى مثل الخرسانة الجاهزة والبلوك وغيرها لما يمثّله قطاع الإنشاءات من ثروة وطنية.

د) يتمّ أحياناً إصدار قرارات تتعلّق بالصناعة من دون أخذ مرئيات أطراف هذه الصناعة أو التنسيق معها.

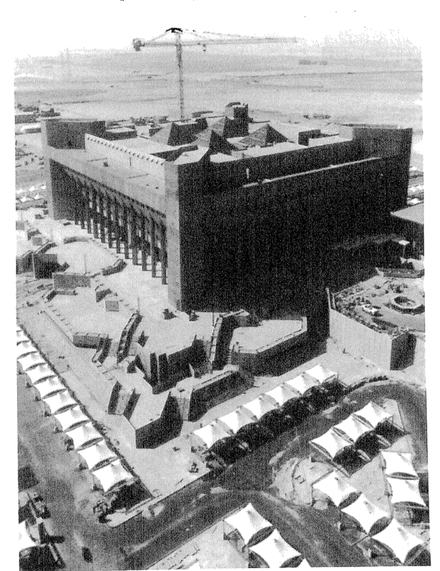
هـ) مراقبة المواصفات لأنواع الإسمنت الموافق على تسويقها ومنع تسويق أنواع غير مطابقة أو لا توجد لها مواصفات.

و) تخفيض رسوم التصدير.

ز) تأمين منافذ أقرب إلى المصانع لتزويدها بالوقود بأنواعه إذ كلما بعدت المسافة ارتفعت التكلفة. ■

الإسمنت عالمياً

عدد مصانع الإسمنت في العالم 1470.
الطاقة التصميمية 1,750 مليون طن.
يقدّر الطلب على الإسمنت بـ 1,620 مليون طن العام 2000.
نسبة نمو الاستهلاك 3 في المئة.
العام 2000 بلغت تجارة الإسمنت 115 مليون طن إسمنت وكلنكر.





من خلال مقاييس لأجهزة التكييف
أنجع الحلول لتوفير الطاقة



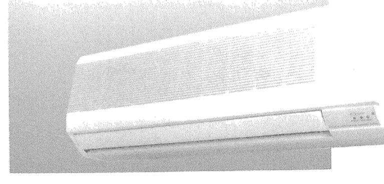
فهد صالح العيسى

تحتل أجهزة التكييف والتبريد مركز الصدارة، ومنذ فترة، في قائمة الأجهزة المستهلكة للطاقة الكهربائية، بحيث تستحوذ على نحو 70 في المئة من قيمة فاتورة الكهرباء. وفي ظل هذا الواقع تبرز الدعوات لترشيد الاستهلاك والتخفيف من الهدر الحاصل، كما ينشط مصنعو أجهزة التكييف في المملكة والمستوردون على طرح أجهزة جديدة تقتصد في استهلاك الطاقة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت المهندس فهد صالح العيسى العضو المنتدب في "مجموعة العيسى"، والتي تضمّ تحت لوائها "المصنع الوطني لمكيفات الفريون"، وتسيطر على نسبة مهمة من سوق المكيفات في المملكة (شباك وسبليت) وتصدِّر منتجاتها إلى مختلف دول العالم. وقد كانت السبّاقة في إنتاج الأجهزة التي تستهلك طاقة أقل، وفي زيادة الوعي في هذا المجال. وقد دار الحوار الآتي:

■ **نلاحظ في الآونة الأخيرة تركيز مصانع التكييف في المنطقة على موضوع توفير الكهرباء، ما سبب هذه الحملة في الوقت الحالي؟**

□ تعاني، في الواقع، بعض الدول العربية من نقص في الطاقة الكهربائية خصوصاً في أوقات الذروة خلال موسم الصيف، وسيزداد عدد الدول التي تعاني من هذا النقص في المستقبل، حيث أن الاستثمارات في الطاقة ضخمة وضرورية لمجابهة ازدياد الحاجة وارتفاع درجات الحرارة، ما كان سبباً كافياً للمصانع في المنطقة للتركيز على توفير الطاقة.



■ **ماذا تشكّل أجهزة التكييف في استهلاك الطاقة بالنسبة لباقي الأجهزة في المنازل والمكاتب؟**

□ تشكّل أجهزة التكييف من تبريد وتدفئة النسبة العظمى لاستهلاك الطاقة في المباني، وتصل هذه النسبة إلى 70 في المئة من استهلاك الطاقة في أوقات الذروة في الصيف في المملكة العربية السعودية.

■ **ما مدى تأثير استبدال أجهزة التكييف القديمة بالأجهزة الجديدة الموفّرة للكهرباء بالنسبة لشركات الطاقة والمستهلك في الوطن العربي؟**

□ بالنسبة لشركات الطاقة، فقد أجرينا دراسة أوضحت أن شركات الكهرباء في المملكة ستوفر أكثر من سبعة مليارات ريال على أقل تقدير كل خمس سنوات، وذلك بتلافي بناء محطات جديدة وتشغيلها وصيانتها، أما من ناحية المستهلك، فمع أنه سيدفع مبلغاً إضافياً قليلاً لاقتناء الأجهزة الموفرة للكهرباء، إلا أنه قادر على استرجاع المبلغ الإضافي بعد تشغيل الجهاز لمدة ستة أشهر تقريباً (حسب تكلفة الطاقة في المملكة) كما أنه يستعيد قيمة كامل الجهاز خلال ستين شهراً من التشغيل.

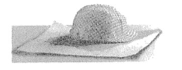
■ **ما المطلوب من الجهات الرسمية في الدول العربية فعله في المستقبل؟**

□ المطلوب هو تشريع وتنفيذ مواصفات ومقاييس جديدة لأجهزة التكييف يلتزم بها الجميع من مصانع ومستوردين، وتحتوي للأجهزة، كما تلزم الجميع باستخدام بطاقة توضع على كل جهاز تبين للمستهلك معدل الكفاءة، والسعة التبريدية للجهاز وتكلفة التشغيل في السنة، وعليه يكون للمستهلك خيار الشراء بناءً على ما يناسبه، وحماية له من الغش والتلاعب.

■ **هل توجد جهات دولية تعيّن الجهات الرسمية في هذا الصدد؟**

□ بالطبع، ابتداءً من هيئات الأمم المتحدة المختصة، مروراً بالجمعيات المختصة في الدول المتقدمة، وانتهاءً بالمصانع في المنطقة والمختصين في الجامعات والمراكز العلمية.

■ **هل توجد مقاييس في الدول المتقدمة لتلك الأجهزة؟**



□ أكثر الدول المتقدمة لا تسمح بأجهزة تكييف متدنية الكفاءة بالدخول إلى أسواقها، فلديها المقاييس والقوانين التي تحمي المستهلك وتوفر الطاقة، وبعض الدول المتقدمة تقدم حوافز للمستهلك لتوفير الطاقة، كما أن بعضها تسعر الطاقة بأسعار مختلفة لأوقات اليوم المختلفة، وكذلك أسعار مختلفة لمواسم معينة في العام، كل ذلك لتوفير الطاقة.

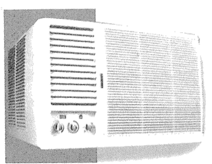
■ كيف يتمّ إخضاع الجميع لهذه المقاييس؟

□ هذه الدول لديها جهات مختصة بالطاقة وتوفيرها، وتقوم بفحص أجهزة مصنع معين بناءً على طلب المصنع، وعندما تكون الأجهزة متوافقة مع متطلبات المقاييس يلزم المصنع بوضع طاقة على كل جهاز يصدّر لهذه الدولة، وتقوم هذه الجهات بفحص عينة عشوائياً إذا ارتأت ذلك أو تقدم منافس بشكوى على منتج معين، وإذا كانت نتائج الفحص غير مطابقة للمعلومات المدوّنة على البطاقة فيتخذ إجراءات صارمة بحق المصنّع، من سحب المنتجات من السوق، وغرامات مالية، وتصل في بعض الأحيان إلى حرمان المصنّع من تصدير منتجة لهذه الدولة الفترة المنصوص عليها في القانون.

■ هل توجد لدى الجهات الرسمية الوسائل الكفيلة لتطبيق المقاييس؟

□ للأسف لا توجد في الدول العربية مختبرات محايدة تابعة للجهات الرسمية، كما لا توجد في كثير من الدول العربية





التشريعات اللازمة في هذا الصدد، وإن وُجدت التشريعات كما في المملكة، فلا توجد آلية وقوانين لتطبيق هذه التشريعات.

■ ما هو دور المصانع في هذا الصدد؟

□ الدور الذي تقوم فيه المصانع في المملكة على وجه الخصوص هو دور إيجابي وطني، فقد قامت بعض المصانع في المملكة بتصميم وإنتاج أجهزة عالية الكفاءة، كما تقوم بحملات توعية للمستهلك لتوفير الطاقة، والعمل مع الجهات المختصة في الدولة للرقي بالمواصفات والمقاييس، وتوفير مختبراتها والجهاز الهندسي لديها في خدمة هذه الجهات.

■ هل قامت أي جهة حكومية في المملكة بوضع معدل كفاءة أدنى للأجهزة المطلوبة لها؟

□ الجهة الوحيدة التي قامت، مشكورة لهذا العمل، هي وزارة المعارف في المملكة ممثّلة بوكالة الوزارة للمباني والتجهيزات المدرسية، حيث استعانت بالمصانع والجامعة لوضع مواصفات عالية للأجهزة المستخدمة في المدارس الحكومية.

■ هل قامت جهات حكومية في المملكة بحملات توعية للمستهلك في هذا الصدد؟

□ في الواقع قامت بعض شركات الكهرباء والتي لا تُعتبر حكومية بالمعنى المعروف، بجهود طيبة من حملات توعية، ونأمل أن يكون الجهد أكبر خصوصاً من الجهات الحكومية.

■ هل يتأثر التجار المستوردون لهذه الأجهزة جراء المقاييس المقترحة؟

□ المستورد يتعامل مع مصنع خارج المنطقة، ولا يتأثر بتطبيق مقاييس عالية للأجهزة، حيث أنه يقوم بإخطار المصنع الذي يتعامل معه بالمواصفات الجديدة، وعلى هذا المصنع تزويده بالأجهزة المطلوبة.

■ هل اتخذت إجراءات لوضع مقاييس جديدة في المملكة العربية السعودية من قبل الجهات الرسمية؟

□ قامت الهيئة العربية السعودية للمواصفات والمقاييس بتشريع مواصفات للأجهزة عالية الكفاءة، ولكن بما أنها جهة تشريعية فليس لها القدرة التنفيذية على تطبيق هذه التشريعات في الأسواق، وعليه تعتبر الإجراءات غير كاملة.

■ كيف تقترح استكمال هذه الإجراءات؟

□ أقترح أن تحدّد جهة معيّنة مثل مركز الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية حيث أنه جهة محايدة وعلمية يهتم بالطاقة ويقوم بوضع القوانين، واختبار الأجهزة المصنّعة محلياً والمستوردة، وتحويل المخالف لهذه القوانين للمحاكم الشرعية.

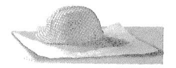
■ بالنسبة لإنتاجكم من أجهزة التكييف، كيف بدأ العمل في هذا الاتجاه وإلى أين يتجه؟

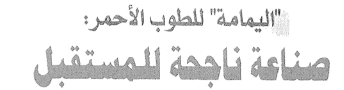
□ بالنسبة لنا، بدأ العمل في هذا الاتجاه العام 1995 عندما أردنا التصدير للولايات المتحدة الأميركية وبعد عام من الأبحاث قمنا بإنتاج أول مكيّف شباك عالي الكفاءة، وموافق عليه من وزارة الطاقة الأميركية،



وبدأنا تسويق منتجاتنا في أسواقها، وتمّ رفع المواصفات للأجهزة من قبل وزارة الطاقة الأميركية العام الماضي وقمنا مرة أخرى بتلبية المواصفات هندسياً، وكنا طوال الخمس سنوات الماضية نقوم بمحاولات لتطبيق هذه المواصفات في المملكة، ونقوم حالياً بحملات إعلانية في الفضائيات العربية لتسويق المنتجات عالية الكفاءة، ونأمل أن يتمّ تطبيق التشريعات التي تنصّ على أجهزة عالية الكفاءة في المملكة ودول الخليج العربي والدول العربية في أقرب فرصة ممكنة.

كما يتّجه العمل الآن لرفع كفاءة الأجهزة الحالية استعداداً للوصول إلى كفاءة أعلى من ما تنص عليه المواصفات الأميركية، وبموازاة ذلك نقوم بالتنسيق مع الجهات الحكومية ومركز الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية والمصانع الأخرى في المملكة، لتنفيذ التشريعات الخاصة بأجهزة التكييف لحماية المستهلك والتوفير على الجميع. ■





"اليمامة" للطوب الأحمر:

صناعة ناجحة للمستقبل

منذ ما يقارب الـ22 عاماً، بدأت رحلة شركة اليمامة في صناعة الطوب الأحمر والمنتجات الفخارية في أسواق المملكة العربية السعودية. حصدت خلالها خبرةً كبيرةً في هذا المضمار ورضا زبائنها في كافة أرجاء المملكة ودول الخليج العربي، ما انعكس اتساعاً لحصتها في السوق السعودية، تقدر بنحو 70 في المئة في الرياض، وتكاد أن تصل إلى مئة في المئة في الجنوب، بعد أن كانت لا تتعدى الـ30 في المئة، وذلك نتيجةً لافتتاح الشركة مصنعاً لها هناك لينضم إلى اثنين آخرين في الرياض ليشكلوا عائلة الشركة التي تتجه إلى افتتاح مصنع رابع يختص بصناعة القرميد الأحمر ذات الميزة التصديرية المهمة.

كثيرة هي المشاريع التي قامت الشركة بتأمين إحتياجاتها من الطوب الرملي والمنتجات الفخارية، لاسيما منها جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، مشروع الإسكان لوزارة الداخلية، وغيرها من المشاريع التي إستفادت من المواصفات الفنية العالية التي توفرها الشركة والمطابقة للمواصفات الألمانية والأميركية والإنكليزية.

وقد تحدث رئيس مجلس إدارة شركة اليمامة عبد الله الزامل عن أهمية هذه الصناعة وواقعها في السوق المحلية ومعوقات تصديرها.

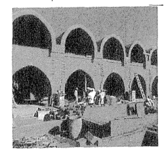
يرى رئيس مجلس إدارة شركة اليمامة للطوب الأحمر والمنتجات الفخارية **عبد الله الزامل** بأن الطوب الأحمر الفخاري يستخدم وبشكل كبير جداً في مختلف بلدان العالم بفضل ميزاته العديدة، التي تجعله من أفضل أنواع مواد البناء، وأبرزها: العزل ومن ثم خفض استهلاك الطاقة الكهربائية في المناطق الحارة ومنع تسرب المياه والرطوبة في المناطق الباردة. هذا إلى خفة وزنه، أقل بنسبة 60 في المئة مقارنةً بمواد البناء الأخرى، ممّا يُوَفّر في أي تدعيمات إضافية للمباني.

وعن واقع هذه الصناعة في أسواق المملكة، يشير **الزامل** إلى اختلافه من منطقة إلى أخرى. ففي المنطقة الغربية يستخدم الطوب الأحمر الفخاري في نحو 90 في المئة من المباني، وبنسبة أقلّ في مدينة الرياض، ما بيّن 30 و40 في المئة. ولكن هذه النسبة في ارتفاع مستمر، يتابع **الزامل**، كان إنتاجنا بحدود225 مليون طن في اليوم الواحد، واليوم يفوق هذا الإنتاج 100 مليون طن. أهمية الطوب الأحمر الفخاري ستبرز يوماً بعد يوم في ظلّ إرتفاع الفواتير الكهربائية، ولكن تغيير المفهوم السائد لدى المستهلك ليس بالأمر السهل ويحتاج إلى وقت.

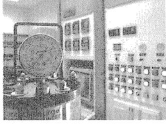
تتوزع صناعة الطوب الأحمر الفخاري في المملكة العربية السعودية على نحو 16 مصنعاً. ويرتبط هذا الانتشار، يقول **الزامل**، بتوفر المواد الخام والاستثمار المرتفع الذي يتطلب أسواقاً كبيرة. المنافسة موجودة ولكنها صحيّة لحثها المنتجين على تقديم الأفضل دائماً. ورأى بأن علاقات جيدة قائمة بين الشركات المصنعة، من خلال لجنة مشتركة تضم كافة المنتجين كانت وليدة التنافس القاتل بينهم، في ما مضى، وشكّلت خطراً على الجميع.

عاملان يضعفان القيمة التصديرية لصناعة الطوب الأحمر الفخاري، سعره المنخفض وتكلفة نقله العالية. لدينا بالمقابل القرميد الأحمر كمنتج تصديري مهم، يكشف **الزامل**، تبعاً لسعره المعقول وجودته العالية، التي لا تقل إطلاقاً عن جودة أقرانه من المنتجات الأوروبية. لا نخاف على منتجاتنا من إنفتاح الأسواق في إطار منظمة التجارة العالمية. فجودتها لاتضاهى، وكلفة نقلها إلى أسواقنا، المشبعة بمنتجاتنا، مكلفة جداً.

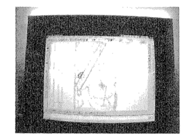
إلى ذلك، طالب **الزامل** الإدارات الحكومية التمعن في الميزات المهمة التي يحتويها الطوب الأحمر الفخاري من ناحية التوفير على الخزينة إذا ما تمّ استخدامه في المباني العامة. ■



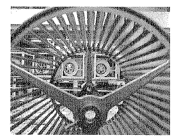




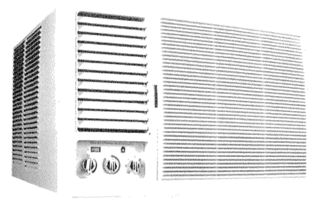


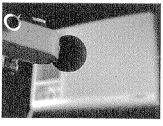


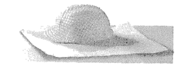
على مدى خمس سنوات قامت صناعات العيسى بأبحاث متواصلة لتقدم أجهزة تكييف ذات كفاءة عالية وكان لنا السبق حين توصلنا بمكيفاتنا إلى توفير ٤٠٪ من إستهلاك الكهرباء بشهادة بيوت الخبرة العالمية حين أخضعت الأجهزة لكل القياسات الدولية المتعارف عليها .
وبحساب تكلفة التشغيل لهذة الأجهزة تبين إنك تستطيع إسترداد فرق مادفعته بين جهازنا وجهاز التكييف العادي خلال ألفي ساعة تشغيل وتستعيد قيمة الجهاز بالكامل خلال خمسة عشر ألف ساعة تشغيل (سبعة سنوات من الأستهلاك العادي في مدينة الرياض) .











"السلالم والمصاعد العربية"

20 عاماً من الإنجازات

بدأت شركة السلالم والمصاعد العربية المحدودة نشاطها منذ عشرين عاماً، شهدت خلالها الكثير من التطورات على الصعيدين الإداري والفني، حيث توسّعت جغرافياً لتغطي جميع المناطق الحيوية في المملكة بإنشائها فروعاً متكاملة في كل من الرياض، جدّه، مكة المكرمة، المدينة المنورة، الدمام والطائف. وأسّست في هذه الفروع قاعدة متينة مبنية على ثقة العملاء الناتجة عن التميّز في الخدمات والمنافسة في الأسعار، كما أن خدماتها تصل إلى المهندسين والمقاولين وأصحاب المشاريع.

أما على الصعيد الفني، فقد طوّعت الشركة آخر ما وصلت إليه التقنية الحديثة من أجهزة ومعدات لتلبية حاجة العملاء مهما تنوّعت. وكان آخرها منتج ECODISC المتميز الذي يعتمد على تقنية متطورة جداً، وهو عبارة عن مجموعة جر من دون علبة تروس خفيفة الوزن وقليلة عدد الدورات ويمكنها توفير 50 في المئة من الاستطاعة من دون الحاجة لغرفة المحركات. كما أدخلت أنظمة إلكترونية متطورة ومنها نظام V^3F أي الجهد المتغير والتردد المتغير. وتعمل الشركة دائبة للوصول إلى هدفها الأسمى وهو التمركز في موقع الريادة من دون كلل أو تنازل عن الجودة. ولهذا تنظّم دورات تدريبية منتظمة في مصانع كوني في أوروبا لاطلاع فنييها على آخر التقنيات الحديثة والأساليب المبتكرة والاستفادة من الخبرات الأجنبية في خدمة السوق المحلية لتخلق الإنسان الفني ذا القدرة والكفاءة على حل أي معضلة وتقديم أفضل الخدمات للعملاء الكرام.

ومن البديهي أن كل هذه التطورات والإنجازات ما كانت لتأتي من فراغ وإنما من العمل الدؤوب المتواصل والاستفادة من الأساليب الحديثة في الإدارة، حيث كانت الشركة من أوائل الشركات التي حصلت على نظام تأكيد الجودة ISO 9002 على جميع النشاطات التي تقوم بها من مبيعات ومشتريات وصيانة وخدمات وتدريب. ولتسهيل التعامل مع الكم الهائل من المعلومات المتداولة جرى إنشاء وتطوير شبكة كمبيوتر عالية الأداء لربط جميع فروع الشركة ببعضها عن طريق ما مجموعه خمسة وثلاثون كمبيوتراً متخصصاً في مختلف المجالات. كما تتبع الشركة سياسة الباب المفتوح وديمقراطية القرار في كل شؤونها الداخلية وسياستها الخارجية. وقد عملت على إعادة تشكيل هيكلها التنظيمي وإنشاء الإدارات المتخصصة لمواكبة التطور في الأسلوب الإداري وتحقيق أقصى جودة فنية وإدارية. ومن هذه الإدارات: الإدارة المالية، إدارة التسويق والمبيعات، إدارة العمليات، الإدارة الفنية، إدارة شؤون الموظفين وإدارة مراقبة الجودة التي تمّ مؤخراً استحداثها لتكون العين الساهرة لتحقيق الجودة في جميع القطاعات ومختلف الخدمات. وتعقد هذه الإدارات اجتماعاً أسبوعياً برئاسة المدير العام تناقش فيه كل إدارة إنجازاتها وخططها وأي عقبات أو مشكلات إن وجدت، وكل ذلك للوصول إلى إرضاء العملاء وتقديم أفضل الخدمات للسوق المحلية.

ويؤكّد **فهد إبراهيم ميرة** المدير العام وعضو مجلس المديرين على دور الشركة الفاعل في زيادة الوعي في المجتمع بتنظيم المحاضرات التي تعرف بآخر المستجدات العالمية في متطلبات السلامة والأمان وعرض أحدث التقنيات في عالم المصاعد والسلالم التي تساهم في ترشيد استهلاك الطاقة وتخفيف تكاليف التشغيل والصيانة. وهذه المحاضرات تقوي علاقة العمل بين الملاك والمستثمرين والمكاتب الاستشارية والمقاولين. وكان آخر هذه المساهمات الندوة التي عقدتها الشركة في المدينة المنورة بالتنسيق مع اللجنة التنفيذية لتطوير المنطقة المركزية المحيطة بالحرم النبوي الشريف. ولاقت هذه الندوة استحساناً كبيراً وصدى واسعاً كبادرة أولى من نوعها في هذا المجال.

وتؤمن شركة السلالم والمصاعد العربية المحدودة بأن خدمة ما بعد البيع هي المؤشر الحقيقي لمدى نجاح أي شركة تعمل في مجال التسويق والبيع، حيث أن إرضاء العميل هو الهدف الذي تسعى إليه جاهدة. ومن هذا المنطلق توفّر الشركة طاقماً فنياً مؤهلاً ومدرباً دائم الاطلاع على أحدث المنتجات والأساليب الفنية. وهذا الطاقم جاهز لخدمة جميع العملاء على مدى 24 ساعة لتلبية أي نداءات أو حل أي مشكلة فنية، كما وفرت هاتفاً مجانياً في مركز الخدمة لسهولة الاتصال من دون أي عناء من أي مكان يصل إليه العميل. وإيماناً منها بأهمية الوقت وحساسية المواقع التي تخدمها، فقد وفّرت الشركة في مستودعاتها قطع الغيار الاستهلاكية والعدد المختلفة بما قيمته ملايين الريالات لتحظى على رضى العملاء. وكان الهدف الأول من إنشاء إدارة مراقبة الجودة والإدارة الفنية، التأكّد من كفاءة خدمات الشركة وخصوصاً ما بعد البيع منها. ■



من ندوة أقيمت في المدينة المنورة بالتنسيق مع اللجنة التنفيذية لتطوير المنطقة المركزية، وبدا طارق نجار مدير التسويق في الشركة متحدثاً

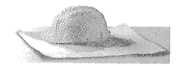
أعضاء اللجنة التنفيذية لتطوير المنطقة المركزية في المدينة المنورة مع مسؤولين في شركة السلالم والمصاعد العربية (كوني)

We light up your way



شركة الانارة السعودية المحدودة
Saudi Lighting Company Ltd.

ص.ب ٢٥٦٠٩ الرياض ١١٤٧٦ - المملكة العربية السعودية - تلفون : ٢٦٥١٠١٠ - فاكس : ٢٦٥٢١٩٤
P.O. Box 25609 Riyadh 11476 Saudi Arabia Tel.: 2651010 Fax: 265219



"صفرا للدهانات":

الأولوية لسلامة الإنسان

صفرا هي شركة سعودية تقوم بإنتاج وتصنيع المذيبات الهيدروكربونية بنوعيها الأليفاتية البيضاء (Aliphatics) والعطرية (Aromatics). وتعتبر شركة صفرا الوحيدة في المنطقة التي تمتلك مصنعاً كامل الآلية لإنتاج هذه المذنبات تم تشييده وبناؤه في مدينة ينبع الصناعية وفقاً لأعلى مستويات التقنية العالمية في هذا المجال، وتحت إشراف وإدارة كفاءات وطنية عالية وبطاقة إنتاجية قدرها 120 ألف طن سنوياً وفقاً لأعلى مقاييس الجودة والسلامة العالمية ما يضع صحة وسلامة الانسان والبيئة من ضمن أولوياتها الرئيسية.

تنتج صفرا نوعين من المذيبات عطرية وأليفاتية تدخل في صناعات أخرى مختلفة مثل الدهانات، حفر آبار البترول، المنظفات، الأحبار، مضافات الوقود، الغزاء، مخفّف الدهانات، وصناعات أخرى.

وبصناعة هذه المواد محلياً تكون صفرا قد احتلت مكان المذيبات المستوردة من الخارج وذلك بشهادة كبار المصانع والشركات المستهلكة لهذه المذيبات. كما أن منتجات صفرا تحمل شهادة هيئة المواصفات والمقاييس السعودية (ساسو) وشهادة المقاييس العالمية إيزو 9002.

صفرا صديقة البيئة

تنتج صفرا حرصاً منها على صحة الإنسان ومنعاً للتلوث مذيبات عديمة الرائحة خالية من الكبريت والرصاص والمواد العطرية والصديقة للبيئة حيث قامت الشركة بتطوير وتحسين المواد المستهلكة لتتناسب مع البيئة وصحة المستخدم والمستهلك.

كما قامت بتطوير منتج للتنظيف الجاف يعتبر الجديد من نوعه في المملكة ومنطقة الشرق الأوسط ومماثلاً لما يستخدم منذ فترة في الولايات المتحدة وأوروبا بدلاً من مادة البيروكلورواثلين (C2CL4) والذي ثبت علمياً أن لها مضاراً كبيرة وأدى إلى منع استخدامها في التنظيف الجاف في جميع الدول المتقدمة لما تسببه باصابات سرطان الرئة والالتهابات الرئوية والجلدية بالإضافة إلى تآكل طبقة الأوزون وإفساد الطبيعة وتربة الأرض والمياه.

لذا فقد رأت شركة صفرا إيماناً منها في خدمة المجتمع تحذير جميع مستخدمي هذه المادة الضارة بالإنسان والبيئة والتحوّل إلى ما لا يضر ووضعت بين يدي المستهلك البديل الأفضل والمناسب (EP FLUID 2100) والذي ينتج ليغطي كافة الاحتياجات المحلية علاوة على ما يتم تصديره حالياً لدول الخليج وأوروبا والشرق الأقصى.

وفي ما يتعلق بصحة وسلامة الانسان والمخلوقات الأخرى وحماية البيئة، فإن شركة صفرا تعتز بوجود منتجين هما: صفرا سول د-80 (SAFRASOL D-80) وصفرا سول د-40 (SAFRASOL D-40). للوصول لهذا الهدف النبيل وتعريف المستهلك بهذين المنتجين يمكن تلخيص الاستخدامات على النحو التالي:

صفرا سول د-80 (SAFRASOL D80) ويستخدم في حفر الآبار البترولية، المبيدات الحشرية، المبيدات الزراعية، الأحبار، تنر، سائل إشعال الفحم عديمة الرائحة، تنظيف وصيانة المواد الكيميائية، التنظيف والصيانة الكيميائية.

صفرا سول د-40 (SAFRASOL D40) ويستخدم في صناعة الدهانات، الراتنجات، الغسيل الجاف، مواد البناء الكيميائية، تنر عديم الرائحة، إزالة الشحوم الصناعية، وصناعة الأحبار.

أ- مذيبات اليفاتية:

1- مذيب أبيض عادي (صفرا نورم)

2- مذيب أبيض خفيف (صفرا لايت)

3- مذيب أبيض ثقيل (صفرا سول 80)

4- مذيب أبيض عديم الرائحة (صفرا سول د-40)

5- كيرومين عديم الرائحة (صفرا سول د-80)

ب) مذيبات عطرية (أروماتية)

1- مذيب التولوين (صفراتول)

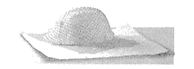
2- مذيب الزايلين (صفرا زايل)

3- مذيب النافتا (C-9) (صفرا ناين)

4- مذيب عطري ثقيل (صفرا بلس)

وتقوم شركة صفرا بانتاج مواد معينة مثل:

* ورنيش الخشب
* مخففات الدهان (لاكر تنر - إكرلك تنر)
* مشعل الفحم (عديم الرائحة)
* مخفف الدهان (عديم الرائحة)
* زيت بذرة الكتان. ■



"ناردين للإنارة":

التطوّر المستمر نحو الأفضل

جانب من مشاريع ناردين

منذ انطلاقتها في السوق السعودية مطلع الثمانينات، سلكت شركة ناردين للإنارة درب التواضع المقرون بالطموح في مشوارها المهني الطويل. وها هي اليوم تستحوذ على حصة كبيرة في السوق السعودية وأخرى لا بأس بها في السوق الإقليمية، وذلك بفعل إرادة وتصميم جسّدتهما إدارة ذكية أضفت على نجاحاتها الكثير من لمساتها.

هذا الأسلوب في الانطلاقة، الذي اتّخذته الشركة شعاراً لها، شكّل سراجاً لدربها الوعر الطويل، فإذا بها تصنّع ما كانت تستورد، في مصنعها الشاسع الممتد على نحو 25 ألف متر مربّع، والذي بلغ إنتاجه مليونين ونصف المليون وحدة فلورسنت سنوياً، بعد أن كان الرقم لا يتجاوز 75 ألف وحدة قبل سنوات قليلة، هذا إلى مليون وحدة من الفلورسنت الشعبي.

جاء هذا التصنيع مطابقاً تماماً للمواصفات العالمية والعربية، فشكّلت خطوة شركة ناردين الواثقة، استعداداً لانفتاح الأسواق في إطار منظمة التجارة العالمية حيث البقاء للأسرع والأقوى، اتبعته بالتوسّع في صناعة بعض مواد الإنارة المخصصة للديكور.

التحولات السريعة هذه كانت أكثر من كافية لتنال إعجاب وتقدير مراكز التقييم، نالت على أثره الشركة شهادة ISO 9002 العالمية. وكذلك حصدت تمثيل الكثير من الوكالات الأجنبية الكبرى أمثال (بيجا وليمبورغ) الألمانيتين، (كونكورد) الإنكليزية، و(زمتوبل) النمساوية، بالإضافة إلى (وبريزما وريجياني) الإيطاليتين.

ولتدعيم مميزاتها السوقية، صقلت شركة ناردين توسّعها الصناعي بجوانب فنية تمثّلت بتركيب مختبر حديث لدراسة قوة الإضاءة، من دون أن يغنيها ذلك عن متابعة آخر إبداعات صناعة الإنارة في الأسواق العالمية لتنقلها إلى عملائها المحليين والإقليميين، بحيث تستحدث سنوياً أكثر من 20 بنداً تحيط بهذه التطورات بكافة جوانبها. من ناحية أخرى، أنجزت الشركة مؤخراً طباعة كتالوغ جديد، على قرص ليزر مرن، يتضمّن جميع وحدات الإنارة التي تقوم بتصنيعها، وتمّ توزيع هذا القرص على جميع موزعي الشركة ووكلائها المعتمدين.

إنارة بأحدث الأساليب

وبحكم ريادتها في سوق الإنارة السعودية، لم تتوانَ شركة ناردين عن طرح الأفكار الجديدة الخلاقة كميزة تضاف إلى أسلوب عملها، فشرعت بوضع الدراسات لكيفية التوزيع الأمثل للإنارة في المشاريع ووضع الحلول لمشاكلها على أسس صحيحة بمواصفات عالمية.

هذه الوقائع مكّنتها من تغطية أكثر من 40 في المئة من احتياجات السوق السعودية التي تشهد حرب أسعار ومنافسة على تقديم النوعية الأفضل التي تحرص دائماً على توفيرها، دليلها على ذلك ما سبق ووردت إليه من مشاريع كبيرة ومميزة، ومنها: نادي الفروسية في الجنادرية، برج الفيصلية، مجمع المحاكم، مركز الملك عبد العزيز التاريخي وغيرها الكثير. وإلى جانب فرعها في جدّه، تتّجه الشركة إلى افتتاح مركز آخر لها في المنطقة الشرقية، في الوقت الذي تعمل فيه على تجديد مركزها الرئيسي في الرياض المتضمّن صالات عرض واسعة لصناعاتها وما تمثّله من وكالات عالمية تقدم للمستهلك مقرونة بإرشادات علمية وفنية متخصصة في معالجة كافة العراقيل في عالم الإنارة، بالإضافة إلى موزعيها ووكلائها المعتمدين في كافة أرجاء المملكة.

وعلى الرغم من الصعوبات الكثيرة التي تواجه التصدير في السوق الإقليمية من جرّاء ارتفاع الرسوم الجمركية في البلاد العربية، استطاعت شركة ناردين أن تحجز لصادراتها مكاناً مميزاً في أسواق دول مجلس التعاون وأسواق الأردن، السودان، مصر وسورية حيث فازت مؤخراً بتوريد كافة وحدات الإنارة لمشفى تشرين.

المستقبل الذي يتطلّب تنسيقاً أكبر بين الشركات الكبرى، تتجه إليه شركة ناردين بخطى ثابتة ومتفائلة. ■





الناس على هنا جايين!





يقدم ٥٠٪ خصما على الغرف

الاطفال دون ١٢ عاما مجانا مع ذويهم

بوفيه الغداء المفتوح

٥٠ ريالا للشخص الواحد



شامل رسم الخدمة

وذلك خلال شهر فعاليات جدة ٢٢ Jeddah22

من ٢٠٠١/٦/١٣ حتى ٢٠٠١/٧/٣١

والمنظم تحت اشراف صاحب السمو الملكي الامير مشعل بن ماجد بن عبد العزيز حفظه الله

محافظ محافظة جدة.

للحجز والاستعلام يرجى الاتصال: فندق الرمال ساندس

هاتف: ٦٦٩٢٠٢٠ فاكس: ٦٦٠٩٩٧١ جدة. الموقع الالكترونى: www.sandsjeddah.com

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A

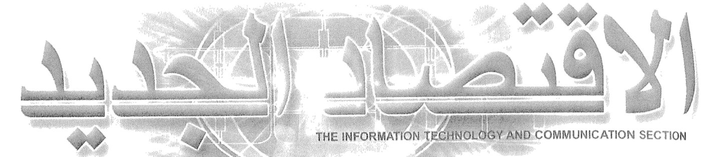
THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index



Issue No 259 / Year 23 / July 2001

تموز / يوليو 2001 / السنة الثالثة والعشرون / العدد 259

الأتصالات الهاتفية عبر الأنترنت

لعبة القط والفأر

الشيخة لبنى القاسمي

"تجاري" بوابة دبي على العولمة

روبرت أكلمن: "أنتل" تقود سوق المعالجات



سحابة الاتصالات السوداء

السؤال الحالي الأكثر إلحاحاً اليوم في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات العربي هو، كيف ستمر سحابة الاتصالات العالمية السوداء على منطقتنا، وكيف سيكون تأثيرها عندما تبدأ الشركات بالتأثر؟

فقبل اشهر قليلة كانت اوروبا مع شركات الاتصالات فيها لا تزال تحلم بالجيل الثالث للاتصالات الذي سيوفر الانترنت النقالة لكل المستخدمين الا ان اخبار هذا العام كانت مأساوية.

تقول شركات الدراسات أن أبرز المشاكل كانت، تكاليف اكبر من المتوقع، ومشاكل في برامج الانظمة والتطبيقات (Operating Systems & Applications)، وتقصير في صنع الاجهزة الجديدة بين اليابان وبريطانيا والولايات المتحدة.

ومما ادت اليه هذه المشاكل، توقف التجارب على النظام الجديد من قبل شركة British Telecom التي كانت على رأس الشركات المستثمرة في التكنولوجيا الجديدة.

والمشكلة ظهرت في اوروبا بوضوح اكبر من الولايات المتحدة واليابان لأن الشركات المتخصصة في الاتصالات دفعت ثمن حجز وشراء لحقوق البث على موجات محددة وصلت الى 110 مليارات يورو.

ومن تأثيرات ذلك أيضاً وضع الموظفين، فهؤلاء جرى تجنيدهم بعشرات الآلاف ثم حصلت الازمة، ما هددهم ببطالة وقد يؤدي الى هجرتهم ما يؤثر على المخزون الستراتيجي للمهارات في أوروبا.

وفي النتائج أيضاً استقالة رئيس BT ايان فالانس الذي راهن بثقله على مستقبل سريع الازدهار في مجال نظام UMTS.

ومن المعاني المالية في الموضوع، ان شركات الاتصالات اقترضت من المصارف المبالغ التي وضعتها في خدمة المشروع، وهذا يؤثر على استقرار الوضع المالي للعديد من المؤسسات.

وبانتظار جلاء كل الملابسات التي حصلت سيكون على الحكومات العربية عدم المراهنة كثيراً على ما يمكن ان تدفعه شركات الاتصالات لقاء بيع قطاع الهاتف النقال مثلاً، لأنه لن يكون بمقدورها ان تدفع كثيراً، وهذا ما يحاول لبنان فعله حالياً.

700 ألف مشترك في الهاتف النقال يومياً

ستحتل صناعة الاتصالات مقدمة الصناعات العالمية خلال السنوات القليلة المقبلة، بعد ان تختصر فيها خدمات نقل الصوت والصورة والفيديو والنصوص المكتوبة والمعلومات بكل اشكالها. وتضيف المعلومات التي تقدّمها المؤتمرات الدولية المتخصصة في الاتصالات، ان المستقبل القريب سيحمل تحولات في خدمات الاتصالات من النوع الذي يحرك الاسواق الى درجة تعاد معها هيكلة شركات وقطاعات وتحدث اندماجات كبيرة متلاحقة.

وستكون الانترنت في كل هذه الاحداث المتوقعة محور الاتصال والمعلومات والتقاء الناس والاعلام العالمي محلياً وعالمياً.

32 مليار دولار للتجارة الالكترونية العام 2003

تتوقع مؤسسات الدراسات العالمية المتخصصة في المجالات الاقتصادية ان يبلغ حجم التجارة الالكترونية 32 مليار دولار في العام 2003 مقابل 900 مليون دولار في العام 1998.

10 في المئة انخفاض مبيعات الهاتف النقال عالمياً

تتراجع مبيعات الهاتف النقال بشكل متسارع عالمياً، وتستمر شركات صناعة الهواتف النقالة باطلاق التحذيرات من ان هذا الانخفاض سيؤثر بالتأكيد على اقتصاد بعض الدول الكبرى وتالياً اقتصاد الدول الصغرى المرتبطة داخلياً بالاكبر منها.

فشركة نوكيا مثلا التي تسيطر على نحو 70 في المئة من سوق الهاتف النقال عالميا، دأبت منذ بداية السنة الحالية على القول ان مبيعات الهواتف النقالة ستشهد انخفاضاً واضحاً جداً عالمياً. وبالفعل فقد بلغ عدد الاجهزة المباعة عالمياً العام 2000 اقل من 500 مليون جهاز، ما شكل نسبة انخفاض نحو 10 في المئة عن المعدل المتوقع (550مليون).

اريكسون من جهتها سجلت خسائر في العام 2000 تصل الى 1,7 مليار دولار مما دفعها لبيع العديد من مصانعها الى "فلكسترونكس.

وبهذا بدت مبيعات الشركات الكبرى المصنّعة للهاتف النقال في العام 2000 على الشكل التالي: (نوكيا 128 مليون جهاز)، (موتورولا 60 مليون جهاز)، (اريكسون 42 مليون جهاز)، (سيمنز 24 مليون جهاز)، (الكاتيل 20 مليون جهاز)، (ساغيم 13 مليون جهاز)، (شركات اخرى 123 مليون جهاز) فيكون المجموع 410 ملايين.

المحتويات



سيدة الحكومة الإلكترونية الشيخة لبنى القاسمي

"تجاري" بوابة دبي على العولمة

لم تكن المفاجأة كبيرة في إعلان دبي عن إطلاق سوقها التجاري الإلكتروني الموجّه لقطاع الأعمال B2B، خصوصاً في عصر المبادرات الذي تشهده الإمارة بقيادة الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي وزير الدفاع في دولة الإمارات العربية المتحدة. إلا أن التحدّي الذي أذهل الجميع يومها كان الفترة الزمنية التي حدّدها الشيخ محمد للانتهاء من إعداد المشروع وإطلاقه خلال 60 يوماً فقط، تحت اسم "سوق دبي للأعمال الإلكترونية" في ذلك الحين.

الخبراء في بوابات التبادل التجاري على الإنترنت (B2B EXCHANGE) يدركون أن الوقت اللازم لإنشاء بوابة يمكن أن يكتب لها النجاح لا يقل عن ستة أشهر من العمل والإعداد، إلا أن دبي وسوقها الإلكتروني كسبا الرهان، وسكتت الألسن التي كانت تهمس بين الحين والحين حول ما سيحققه فريق العمل الذي تمّ اختياره لهذه المهمة وتولّت مسؤولية إدارته الشيخة لبنى القاسمي لاجتياز هذا التحدّي، وولد "تجاري.كوم" tejari.com في زمنٍ قياسي كأول بوابة عربية للتبادل التجاري عبر الإنترنت، وها هو الآن يطفىء شمعته الأولى بعد سنة من التجارب والنجاحات في منطقة لم تعتد أسواقها بعد على هذا النمط من التبادل.

"الاقتصاد والأعمال" تحتفل مع "تجاري.كوم" بعيده، من خلال حديثٍ شامل مع الشيخة لبنى القاسمي المدير العام ورئيس لجنة الحكومة الإلكترونية في إمارة دبي. وهنا الحوار:

دبي: مروان النمر وعمار عقيلي

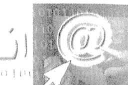
فترة قياسية

■ **بعد مرور عام، أين أصبح "تجاري.كوم"؟**

□ في البداية لا بدّ من الإشارة إلى أن الإعلان عن مشروع "تجاري.كوم" تزامن مع الإعلان عن إنشاء مشروع الحكومة الإلكترونية في دبي، والمدّة الزمنية التي حُدّدت لإطلاقه كانت بحدّ ذاتها تحدّياً لا يستهان به، إذ أن معظم بوابات التجارة الإلكترونية الموجّهة لقطاع الأعمال B2B في العالم، احتاجت وقتاً أطول بكثير بالمقارنة مع "تجاري.كوم" لكي تباشر أعمالها وتعقد اتفاقيات مجدية. نحن أطلقنا المشروع في 28 تموز/يوليو 2000، وبحلول معرض "جيتكس" أي بعد 3 أشهر كان لدينا 30 شركة تمارس عملياتها التجارية فعلياً من خلال "تجاري.كوم" من بين 50 شركة تمّ التعاقد معها آنذاك. وفي الوقت الذي أعلنت جهات عدّة في سوق المنطقة عن نيّتها في إطلاق مشروع تجارة إلكترونية مخصصة لقطاع الأعمال لا نجد لديهم شيئاً حتى الآن. نحن في "تجاري.كوم"، ومن خلال الدعم اللامحدود للشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، لم ندخر جهداً لكي نوفّر لهذا المشروع كل مقوّمات النجاح، وركّزنا على آليات متنوّعة وهادفة في طريقة العمل، بدءاً من اختيار الاسم "تجاري" والترويج له عالمياً، بالإضافة لشحن السوق بجرعات توعية لمفاهيم التجارة الإلكترونية، خصوصاً أنه يتميّز بطابع التجارة التقليدية على مدى مئات السنين. ويمكن القول أن أكبر دليل على نجاح هذه التجربة هو عدد الجهات والمؤسسات التي تمّ التعاقد معها للعمل من خلال "تجاري.كوم"، والذي تجاوز 125 شركة وهيئة من القطاعين الحكومي والخاص، والقرار الذي أصدرته حكومة دبي بوجوب تعاقد جميع الدوائر الحكومية في الإمارة مع "تجاري.كوم" لإجراء عمليات البيع والشراء عبر الإنترنت من خلاله.

"تجاري" في المرتبة الخامسة

■ **بخصوص هذا القرار، ألا يشكّل ميزةً**





تفاضلية لـ"تجاري" لا يمكن توفّرها للمنافسين؟

□ أود توضيح نقطتين رئيسيتين في هذا الإطار، الأولى أن هذا القرار لم يكن مجاملةً من حكومة دبي لنا، بل جاء تتويجاً للنجاحات التي حققناها على مستوى القطاعين الخاص والعام، ومن جهة أخرى عندما تتوفّر بيئة وطنية ملائمة فما المانع من دعمها والعمل على إنجاحها؟ خصوصاً أننا حقّقنا العديد من الاتفاقات المهمة مع كبرى الشركات التجارية، والتي تمثّل الشريحة الأهم من بين المورّدين للقطاع الحكومي في دبي، الأمر الذي يجعل وجود الدوائر الحكومية مع المورّدين لها ضمن سوق إلكترونية واحدة أمراً منطقياً بحدّ ذاته، بدل التشتّت في عدّة مواقع للتجارة الإلكترونية، بل إن سهولة الإجراءات ومنطق العمل يحتمّان وجود هذه الدوائر ضمن بوابة واحدة كفوءة ومؤهّلة، لتزويد تلك الجهات بما تحتاجه من خدمات وإمكانية ربطها مع المورّدين والتجار في المنطقة، فكان القرار بأن تجتمع هذه الجهات تحت مظلة "تجاري".

والنقطة الثانية، أن إحصاءات المركز الرئيسي لشركة "أوراكل"، والتي تعتبر أكبر مزوّد لتقنيات التبادل التجاري الإلكتروني في العالم، تشير إلى أن "تجاري" يحتلّ المرتبة الخامسة عالمياً من حيث الأهمية بالنسبة للشركة. هذه المكانة لم تأت من عبث وإنما بفضل النجاح الذي حققناه في أسواق المنطقة. فعلى سبيل المثال، في مؤتمر "دافوس" الماضي، عقدنا جلسة حول تجربة "تجاري" حضرها أكثر من 120 من رؤساء ومدراء وتنفيذيي كبرى الشركات العالمية المشاركة، وأبدى الجميع إعجابهم بالنتائج التي حققناها وبأسلوب العمل الذي نتّبعه، وبصراحة في مجال الحديث عن التنافس في السوق، أين هي الجهات التي قدّمت للسوق بوابات لأعمال التجارية الإلكترونية B2B بحيث تلائم خدماتها خصوصية وطابع أسواق المنطقة، ولم تجد لها رواجاً أو لم تكسب شريحة من السوق؟

الدعم والثقة

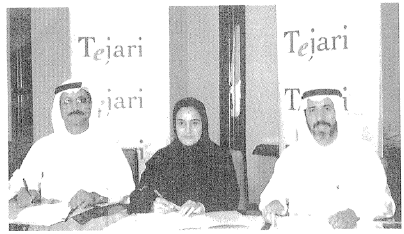
■ **الملفت للنظر أن النجاح الذي حققه "تجاري.كوم" تزامن مع انهيار شركات التجارة الإلكترونية "دوت كوم" في العالم، كيف تفسّرين ذلك؟**

□ عندما انطلق "تجاري" كانت أسهم شركات الـ"دوت كوم" com. وشركات تقنية المعلومات في قمة ازدهارها، وبدأت أسهمها بالتراجع بعد ذلك، وهوت العديد منها بسبب اعتمادها على استثمارات على شكل أسهم مطروحة في أسواق الأوراق المالية، وعندما هوت قيمة هذه الأسهم انهارت تلك الشركات لأنها في الحقيقة لم تعد تمتلك رؤوس أموالها فظهرت لديها أزمة السيولة. أما بالنسبة لنا فالأمر مختلف تماماً، فنحن أمام تجربةٍ تتمتّع بدعم حكومي لا محدود، يشرف عليها بشكل شخصي **الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم**، بكل ما يُعرف عنه من رؤية بعيدة وبصيرة اقتصادية عميقة، ولا أخفي سراً عندما أقول بأن **الشيخ محمد** قالها أكثر من مرة "أنا معكم بلا حدود، اتصلوا بي عند أيّ مشكلة فعلية تواجهكم وسأذلل العقبات مهما كانت طبيعتها"، وطالما أن المشروع يسير في طريق النجاح فليس لدينا مشكلة سيولة على الإطلاق فالإمكانات المالية متوفّرة، إلى جانب الاهتمام والمتابعة الدائمة. ونحن في المنطقة العربية بشكل عام، إن كان على صعيد الحكومات أو الشركات الخاصة، عندما نرى مشروعاً فكرته جيّدة وتمّ الإعداد له بشكل صحيح ويتمتّع بدعم جهة ذات سمعة جيدة مادياً واعتبارياً، فإننا نتشجّع ونسعى للمساهمة فيه والعمل على إنجاحه، وأنا على يقين بأن السمعة التي تتمتع بها حكومة دبي والاحترام الذي يحظى **الشيخ محمد بن راشد** على كافة الأصعدة أعطانا دعماً لا محدوداً في إنجاح المشروع. فتطوّر "تجاري.كوم" وازدهر رغم انهيارات شركات الـ"دوت كوم" عالمياً.

السعودية والأردن

■ **كيف ينعكس النجاح الذي حققه "تجاري" على المنطقة العربية؟**

□ نحن انطلقنا من دبي كمرحلة أولى، وتطلعاتنا واسعة نحو تحقيق اتصالات وعلاقات عربية ودولية تتمخض عن اتفاقات ناجحة. وأشير إلى أن نظرة "تجاري" ومن ورائها دعم ورؤية الشيخ



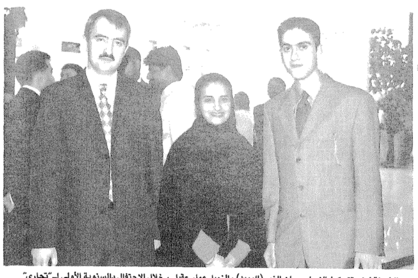
خلال توقيع الاتفاق بين ديوان الحاكم في دبي و"تجاري"، الشيخة لبنى تتوسط د.خليفة محمد أحمد (اليمين) وسلطان بن سليّم

محمد بن راشد تتطلّع إلى ما وراء المنطقة ولا تنحصر فقط في الإمارات، لأن التطوّر الهائل الذي يشهده عالم الاتصالات والإنترنت اليوم وتأثيره على الاقتصاد العالمي، يفرض على الجميع أن يتلمّسوا الفرص المتاحة وراء الأفق. وبدأنا القيام باتصالات ومفاوضات على مستوى المنطقة والخليج، ووقّعنا مؤخراً اتفاقية شراكة مع 19 غرفة للتجارة في المملكة العربية السعودية، إدراكاً منا لأهمية تجربة الأسواق السعودية في التجارة الإلكترونية وضخامة حجم استثماراتها وقوتها الشرائية، ما يجعلها أحد الأهداف الستراتيجية لـ"تجاري" للتوسّع إقليمياً. كما وقّعنا اتفاقية مع الأردن لضمّ مختلف الشركات والمؤسسات الأردنية العاملة في القطاعات الحكومية والخاصة لسوق "تجاري". أما خارج منطقة الشرق الأوسط فعقدنا اتفاقية شراكة مع شركة Africa Commerce، إحدى الشركات الهامة المزوّدة لخدمات الإنترنت في أفريقيا، لمنح شركات القارة الفرصة للانضمام إلى "تجاري".

■ **ما هي آخر الاتفاقات والعقود التي تمّ إبرامها؟**

□ لدينا اتفاق جديد أو إعلان عن انضمام شركاء عمل جدد بشكل دائم، ومؤخراً وقّعنا اتفاقاً مع ديوان حاكم دبي، يتمّ من خلاله الإعلان عن المناقصات الحكومية وطلبات التوريد من خلال "تجاري.كوم"، كذلك اتفاق مع مجموعة شركات عيسى صالح القرق، وقبل المقابلة مع "الاقتصاد والأعمال" بقليل قمنا بالتوقيع مع مجموعة شركات جمعة الماجد بكافة فروعها للانضمام وممارسة كافة عمليات البيع والشراء الإلكتروني عبر "تجاري". ويمكن باختصار أن نسجّل هنا أن "تجاري.كوم" سيكون البوابة الإلكترونية التي يتمّ من خلالها التبادل التجاري مع هيئات ومؤسسات حكومة دبي على الصعيد الدولي، نحو تجاوز حدود المنطقة والانطلاق نحو العالمية.





الشيخة لبنى تتوسط الزميل مروان النمر (اليمين) والزميل عمار عقيلي، خلال الاحتفال بالسنوية الأولى لـ"تجاري"

سرية المعلومات

■ **كيف استطعتم الجمع بين عدّة جهات تجارية متنافسة تحت مظلة "تجاري"؟**

□ منذ بداية العمل في المشروع بذلنا جهداً واسعاً لنشر الوعي في السوق حول الأعمال الإلكترونية، فعقدنا دورات تدريبية لشرح مفاهيم التجارة الإلكترونية والأسس التي ستؤول إليها مستقبلاً، بالإضافة إلى أننا ومن خلال الاتصالات مع الزبائن، والتي عادة ما تستغرق مدّة ليست بقصيرة، كنا نلجأ دائماً إلى توضيح العديد من النقاط التي قد يرتاب البعض. فمثلاً كان يظن البعض بأنه يمكننا نحن في "تجاري" أن نصل إلى بياناته أو الاطلاع على الأسعار والمعلومات الخاصة بتجارتهم، وهذا غير صحيح، ليس لدينا أي صلاحيات للوصول إلى بيانات الزبون فهي تتمتع بحماية وخصوصية، ولا يمكن لأحد من "تجاري" أو غير "تجاري" الوصول لها، مثلاً في ما يتعلق بالمناقصات، بعض التجار كان متخوّفاً من دخول منافسين من خارج المنطقة وبالتالي فقدان حصته في السوق، كلّ تلك الأمور كنا نوضحها لهم خطوة خطوة حتى نصل إلى قناعات ورؤية مشتركة. ومازلنا نحذّر من الانكماش في أسواق ضيّقة، فالعالم نحو مزيد من الانفتاح وستتجاوز العمليات التجارية المستقبلية كافة الحدود، فلا بدّ من مسايرة التطوّر للحفاظ على موقع في السوق.

■ **هل تعتقدين أن ذلك يؤثر على الوكالات التجارية والحقوق الحصرية بالمعنى التقليدي؟**

□ بكل تأكيد، أنا على يقين أنه خلال فترة 5 إلى 10 سنوات على الأكثر، ستزول المفاهيم التقليدية للوكالات التجارية، فالعالم بدأ من الآن انفتاحاً اقتصادياً لا محدوداً، التنافس المستقبلي من وجهة نظري يكمن في الخدمات التي يقدّمها التجار للزبائن، والقيمة المضافة لما يحصل عليه الزبون ستلعب دوراً كبيراً في تحديد الجهة التي سيتعامل معها مستقبلاً.

■ **هل لدى "تجاري" خطط مستقبلية للتوجّه إلى قطاعات متخصصة أكثر من المنظور التجاري بالمعنى العام، كالمساهمة في تفعيل الأسواق المالية والبورصات في المنطقة؟**

□ لو نظرنا إلى الخدمات التي يوفّرها "تجاري" بشكل عام، فسوف تجد بأننا نخلق بيئة ملائمة ومشتركة ما بين البائعين والمشترين في مجال الأعمال التجارية. فالزبائن الحاليون لدينا يمكنهم من خلال "تجاري" المشاركة في المناقصات والمزايدات والبيع أو الشراء مباشرة. وبالتالي فإن الخدمات التي يقدّمها "تجاري" هي تلك الخدمات التي تتطلّبها السوق، وعليه سنحاول أن نرفد خدماتنا ومنتجاتنا بما تتطلع إليه السوق بشكل عام. فمثلاً لو واجهنا طلباً على صناعة معيّنة بحد ذاتها نقوم بالتنسيق والاتصال مع أطراف هذا القطاع للإسهام في زيادة خدمات ومنتجات "تجاري". ولكن يجب إجراء دراسة مستفيضة لذلك وأن يتمّ التأكد من مدى احتياج السوق لها ومساهمتها في إضافة قيمة لمنتجاتنا.

■ **عندما أعلنتم عن إطلاق "تجاري" أشرتم إلى أن استضافة البيانات Hosting ستكون لدى "أوراكل" في الولايات المتحدة، على أن يتمّ نقلها إلى مدينة دبي للإنترنت لاحقاً. لماذا لم تتمّ هذه الخطوة رغم جهوزية المدينة؟**

□ هذا صحيح، ولكن مؤخراً تعمل شركة أوراكل على طرح إصدار جديد من برمجيات Oracle Xchange والتي نستخدمها في "تجاري"، هذا الإصدار يتمتع بقابلية استضافة البيانات خارج الولايات المتحدة الأمريكية، ولدينا حالياً اتصالات ومشاورات مع المعنيين في مدينة دبي للإنترنت لإتمام عملية الاستضافة، وننتظر انتهاء المطوّرين في شركة أوراكل من إعداد الإصدار النهائي لنقوم باعتماده، وبالتالي استضافة البيانات في مدينة دبي للإنترنت.

■ **هل لديكم النيّة مستقبلاً لتعريب موقع "تجاري" على الإنترنت؟**

□ يجب التمييز بين المعلومات المتوفرة على الموقع وبين الخدمات التي يقدّمها "تجاري"، وقمنا مؤخراً بإصدار جديد للموقع يحتوي على معلومات تجارية خاصة بالمنطقة باللغتين العربية والإنكليزية ليخدم المنطقة العربية بشكل أوسع، إنما الخدمات التي يقدمها "تجاري" كسوق أعمال إلكترونية وما تحويه من منتجات ومواصفات خاصة بالصفقات وسواها فلا أعتقد أن هناك جدوى من تعريبها، خصوصاً أننا نتطلّع إلى ما وراء حدود المنطقة بشكل عام.

■ **ماذا عن طرح "تجاري" في سوق الأسهم؟**

□ لو خاطبنا المستثمرين خلال توسّعنا وحاولنا إقناعهم بالاستثمار معنا، لكان من الطبيعي أن يكون هامش الخطر المتوقّع هاجسهم الأكبر، كون "تجاري" استثماراً جديداً على المنطقة. أمّا الآن فقد أصبحت الرؤية أكثر وضوحاً، ولكن لا بدّ من وصول سوق أسهم التكنولوجيا إلى حالة صحيّة مبشّرة، وأن يصل "تجاري" إلى مرحلة من التوسّع والتطوّر تسمح لنا بطرح هذه الفكرة على المستثمرين بقوة تزيد من قيمته وفعاليته. إذ يجب علينا أولاً أن نثبت القيمة التي حقّقها "تجاري"، ويحتاج ذلك إلى نحو ثلاث سنوات لإبراز ما في جعبتنا، ثمّ بعدها نفكّر بآلية طرحه في سوق الأسهم، فالتوجّه بشكل عام موجود.

■ **أين أصبحت خطوات تطبيق الحكومة الإلكترونية باعتبارك رئيساً للجنتها؟**

□ اللجنة تجتمع باستمرار وتتابع خطوات الدوائر الحكومية في دبي وتمّ إنجاز الكثير من المراحل، والعديد من الجهات أصبحت مستعدّة تماماً لمشروع الحكومة الإلكترونية، مثل القيادة العامة لشرطة دبي التي أعلنت عن جهوزيتها وأطلقت خدماتها على الإنترنت، كذلك بلدية دبي وهيئة كهرباء ومياه دبي، والعديد من الجهات الأخرى على وشك الجهوزية التامّة، أيّ أنه خلال أيام معدودة تنطلق دبي بحكومتها الإلكترونية، حيث لم تعد مجاراة تقنيات العصر وتطوّرها اختياراً إنما قراراً لا بدّ من اتخاذه والعمل به وإلا فالطريق نهايته مسدودة. ■



الأتصالات الهاتفية عبر الأنترنت لعبة القط والفأر

على الرغم من المنع والإيقاف والملاحقة يستمر ارتفاع نسبة المكالمات الدولية والمحلّية المعتمدة على نظام هاتف الإنترنت IP Telephony في الدول العربية، مكلّفاً بذلك وزارات المال أرقاماً هائلة في الخسائر قد تصل إلى مئات ملايين الدولارات. فهذا النظام يستطيع الحلول مكان شبكة الدولة وشبكة الهاتف النقّال على الرغم من رداءة جودة الصوت أحياناً، إلا أن انخفاض تكلفة الاتصال بواسطته شكّل جاذباً لا يقاوم أمام المواطنين. أما الشركات العديدة التي توفّر هذا النوع من الاتصال فمعظمها غير مرخص عربياً إلا أنها تسحب من العرب ملايين الدولارات في المكالمات الواردة والصادرة.

فهل تتكرّر تجربة بعض البلدان العربية في هاتف الإنترنت كما حصل مع شركات الهاتف النقال؟ وما هي الطريقة لإقناع المسؤولين ان المنع هو لصالح الشركة الأجنبية وليس لصالح خزينة الدولة كما يود البعض ان يروّج؟

أربعة عوامل تؤثر في الاستثمار ضمن مجال الاتصالات السلكية واللاسلكية في الدول العربية: الوضع الاقتصادي وحجم السوق والتزايد السكاني والتطور التكنولوجي، إلا أن ما يسحب خلفه قطاع الاتصالات بمشتركيه واستثماراته وشركاته المحلية من رسمية وخاصة هو في معظم الحالات التطور التكنولوجي والمنافسة.

فهذا التطور يخلط أوراق كل اللاعبين على طاولة الاتصالات الدولية باستمرار، وتالياً كان لا بدّ من ان يثير زوبعة بحجم كل بلد حاول التقدم مع قطاع اتضح أنه أسرع من الاستيعاب استثماراً وتشريعاً واستخداماً.

وما أثار قلق وزارات الاتصالات في الدول العربية بامتياز هو توفر التكنولوجيا لأي مواطن حيث استخدمها البعض بطرق ذكية اتاحت له توفيراً كبيراً في اتصالاته وسبّب ذلك انخفاضاً واضحاً في مدخول الخزينة من عائدات الاتصالات المحلية والدولية بشكل خاص.

اختراق الحواجز

يستطيع أي مستخدم للكمبيوتر اليوم أن يجري اتصالاً دولياً عبر الإنترنت بتكلفة اقل من الاتصال الذي يمر عبر أجهزة وزارة الاتصالات. وهذه العملية متوفرة لأي كان بسبب الامكانات الكبيرة التي توفّرها تكنولوجيا المعلومات. وهذا الاختراق للحواجز بدأ يشكل نقلة غير محدّدة النتائج في نظام الاتصالات العالمي يشبّهها البعض بالانتقال الذي جرى في القرن الماضي من التلغراف إلى الهاتف الثابت.

فإذا كان نظام الاتصال الهاتفي القديم يعتمد على شبكة اسلاك وكابلات عالمية فإن هاتف الإنترنت (IP Telephony) المعروف بـ(Internet Telephony) يعتمد على شبكة الاتصالات المؤلفة من كل انظمة الاتصالات في العالم التي قد تتضمن خطوط كابلات وشبكات لاسلكية عبر المايكروويف Microwave والاقمار الاصطناعية وكابلات الألياف الضوئية...

والمميّز في هذا النظام هو أن الاتصال يمرّ عبر الإنترنت كما لو أن الاتصال الدولي هو محلي لأن المستخدم لن يدفع لقاء الاتصال سوى ما يدفعه لقاء الدخول إلى الإنترنت ورسم بسيط جداً للشركة الموفرة لخدمة هذا الاتصال.

وبهذا، فإن انتشار الإنترنت عالمياً ساهم بشكل واضح في زيادة فرص حصد أرباح لأي شركة توفر الاتصال الهاتفي عبر الإنترنت بأسعار منخفضة.

الاتحاد الدولي للإتصالات

أوّل من قدّم وشرح تقنية الاتصال عبر

الإنترنت هو الاتحاد الدولي للاتصالات. ومنذ بداية التسعينات لم يكتفِ بعرض التقنية، بل بادر إلى تنظيم اجتماعات إقليمية في مختلف القارات لاستبيان مدى قدرة الدول المختلفة على تطبيق خدمة هاتف الإنترنت.

ومؤخراً بدأ الاتحاد بالتشجيع عالمياً لبدء اعتماد نظام عالمي موحّد لكي تتمكّن جميع الدول من التواصل بهذه التقنية مع ما تتطلبه من تشريعات وتنظيم وشرح وحتى تحرير أسواق أمام الشركات المتخصصة في هذا المجال.

وتقول تقارير صادرة عن الاتحاد انه في العام 2000 سجّل نحو 3،7 مليارات دقيقة اتصال دولي باستخدام تقنية هاتف الإنترنت، وهذا يشكّل حسب المصدر ذاته نحو 3 في المئة من حركة الاتصالات الدولية مجتمعة.

ولأن هذا الاتجاه يتطور ويتزايد فقد قالت شركات الإحصاءات والدراسات المتخصصة انه بحلول العام 2004 ستشكّل حركة الاتصالات عبر الإنترنت ما بين 25 في المئة (المصدر: Analysys) و40 في المئة (المصدر: Tarifica) من مجمل حركة الاتصالات الدولية.

وعملياً، فإن الاستخدام الأكبر لهاتف الإنترنت هو في اتجاه الاتصالات بين الدول لا ضمن الدول وهذا منطقي باعتبار ان متوسط كلفة دقيقة الاتصال المحلي لا تقارن بمتوسط كلفة دقيقة الاتصال الدولي التي تصل إلى دولار أميركي واحد.

واعتماداً على المناقشات التي جرت في اجتماعات الاتحاد خرج المجتمعون بأنه على المدى الطويل سيدخل هاتف الإنترنت مجال العمل في الاتصالات المحلية والدولية. ويعلّل البعض هذا الرأي بأن الشركات العالمية لم تنتظر التنظيم والتشريع، بل بادرت إلى توفير الخدمات لربح أسبقية ضمن الأسواق المختلفة. ولهذا فإن الشركات ستعمل في الفترة التالية على تحسين نوعية الاتصال في حين تكون الحكومات قد شرّعت الوضع، وربما بدأت تستفيد من هذه السوق بعد تحريرها واستخدامها وربما استثمارها ثم تخصيصها.

موقف الدول العربية

تنقسم الدول العربية في موقفها من هاتف الإنترنت. فالكويت، لبنان، الأردن، الإمارات، المغرب، قطر وتونس يمنعون علناً استخدام الإنترنت لإجراء الاتصالات، أما البحرين ومصر وعُمان فيبيحون الاستخدام مع التحفظات والاختلافات بينها.

تكلفة دقيقة الاتصال عبر هاتف الإنترنت إلى بعض البلدان، والمثل من شركة (Net2Phone)

الدولة	تكلفة دقيقة الاتصال/ دولار
النمسا	0.13
الجزائر	0.24
أنغولا	0.57
أرمينيا	0.35
البحرين	0.80
بوليفيا	0.68
كندا	0.099
العراق	1.11
أفغانستان	1.13
الولايات المتحدة	0.10
الكويت	0.40
اليابان	0.11
لبنان	0.68
فرنسا	هاتف ثابت:0,08 هاتف نقال:0,25

لبنان

لبنان مثلاً منع هذا النوع من الاتصال عبر "مبادرات" لمسؤولين ووزراء، حيث تمّ الاتصال بمزوّدي خدمة الإنترنت وحذروهم من السماح تقنياً لهذا الاتصال من المرور ضمن أجهزتهم. إلا أن الواقع يعطي عكس ذلك لأن المزوّدين عملياً لا يستطيعون منع الاتصال كلياً كون الشركات التي تزوّد هذا النوع من الاتصال تخبر زبائنها دورياً عن الطرق التي بواسطتها يستطيعون تخطّي المزوّد المحلي وأجهزة الدولة. وأكثر من ذلك، فإن مكاتب خاصة فتحت محالاً توفر الاتصال الرخيص الذي يسعّر الدقيقة بنحو 30 سنتاً في سقفها الأعلى وتشهد هذه المحال إقبالاً كبيراً إلا أن إحصاء دقيقاً لا يزال غير متوفر. وتشكّل هذه المحال قطاعاً كبيراً جداً في المناطق التي لم تنهِ الدولة فيها مسحها التجاري التنظيمي.

الأردن

منع الأردن إجراء اتصالات عبر الإنترنت بواسطة الرقابة من خلال المزوّدين الذين يتأكدون من عدم مرور اتصالات عبر أجهزتهم، وتمّ أيضاً منع الفاكس والرسائل الصوتية عبر الشبكات المختلفة التي تعتمد بروتوكول الإنترنت. إلى ذلك تقول أوساط رسمية في الأردن أن قرار المنع ليس نهائياً وسيخضع لإعادة نظر قبل نهاية العام 2002، ولكن الاتصال ممكن ومتوفر ضمن المنازل.

المغرب

على الرغم من أن عدد مستخدمي الإنترنت في المغرب لا يمكن ان يشكل خسائر كبيرة في حال استخدمت تقنية الاتصال عبر الإنترنت، إلا ان الحكومة منعت هذا النوع من الاتصال ولم يتمّ إعطاء أي تبريرات، ولكن في المقابل فإن الاتصال ممكن بفضل عدم قدرة الدولة والشركات على الرقابة الفعلية على الأجهزة.

قطر

تقول المصادر القطرية ان قرارها بعدم سماح مرور الاتصالات والفاكس عبر الإنترنت وأي شكل من الشبكات خاضع للبحث ويمكن مراجعته بعد فترة، وكما الحال في باقي الدول العربية فإن الاتصال عبر الإنترنت متوفر ومعتمد لدى رقم غير محدد من الناس.

تونس

مثل المغرب لا تعطي تونس مبرّرات وتفاصيل للمنع إلا أن الخدمة متوفرة ومنتشرة بين الناس.

باقي البلدان العربية

ثمة بلدان عربية تمنع الخدمة من دون ان يكون لديها مشتركون بأعداد كبيرة وثمة بلدان لا تمنع ولا تسمح كونها لم تواجه هذا الموضوع بعد، وبالإجمال فإن المنع يشمل معظم البلدان العربية. وأيضاً فإن معظم البلدان هذه لم تستطع تطبيق المنع بشكل يمنع الخسائر عن خزينة الدولة.

ثلاثة احتمالات

منطقياً، سيفرض هاتف الإنترنت نفسه في الأسواق بشكل متسارع ليصبح من المؤثرين على بورصة تسعيرة الاتصال والأرباح وعائدات وزارات الاتصالات، وربما على قطاعات جرى تخصيصها مثل الهاتف النقال. لكن كيف سيتم الانتقال إلى مرحلة تستخدم فيها الأسواق المختلفة هذه التقنية

وما هي الاحتمالات الممكنة؟

1- في البلدان التي ترتفع فيها أسعار الاتصالات الدولية، الفرصة الوحيدة لهاتف الإنترنت ستكون في السعر. لكن كيف ستتعاطى الشركات التي توفّر هذه الخدمة مع الحكومات العربية مثلاً؟ فمعظم الدول العربية تمنع الاتصال عبر هذه الخدمة سواء عبر قوانين أو قرارات، لذلك قد يعمل هذا النظام كوسيلة اتصال من خارج الدولة إلى داخلها وهذا ما لا تستطيع وزارات الاتصال المحلية منعه.

2- في البلدان التي تنخفض فيها أسعار الاتصالات الدولية سيكون هاتف الإنترنت على الأرجح من أبرز عوامل الانخفاض مثل هنغاريا وتايلاند. وقد يعمل محلياً مكان الشبكة والمقاسم التابعة للدولة مثل ما هو الوضع في كولومبيا. ويبقى السؤال الأساسي في الدول التي سمحت باستخدامه هو كيف يستطيع المستخدم التعامل مع هذه التقنية بسهولة؟ ففي البيرو جرى استخدام جهاز هاتف خاص يشبه الهاتف الثابت (Aplio)، إلا أنه يعمل اعتماداً على تقنية IP Telephony.

3- أما في البلدان التي توفر مكالمات دولية ومحلية منخفضة أصلاً فلن يكون أمام هاتف الإنترنت سوى تقديم الخدمات المضافة لكي يحقق مكاناً في السوق على اعتبار أنه لا يستطيع المنافسة في مجال التسعير. ففي بريطانيا مثلاً يوجد موقع على الإنترنت (yac.com) يقدم خدمات ذات قيمة مضافة عالية جداً تتضمّن خيارات لا يقدّمها عادة سوى جهاز الهاتف النقال ومشغّلي شبكاته. وهذه الخدمات هي مثل: معرفة رقم المتصل أو إخفاء رقم المتصل وحتى تلقّي اتصالين في ذات الوقت...

موسم الهجرة إلى الشمال

لا شك أن المنع الحاصل عربياً من قبل وزارات الاتصالات والدوائر المعنية تجاه نظام الاتصال عبر الإنترنت لن يصمد. فالقضية تتجاوز حركة شطرنج واحدة لأن ما تفرضه تكنولوجيا المعلومات متشابه في كل أوجهه. وإذا راجعنا التجارب التي تهمنا عربياً نرى التالي:

1- عندما طرحت قضية قطاع الاتصالات لجهة بناء نظام الهاتف النقال في الاسواق العربية لم تتجاوب معظم البلدان وقيل يومها ان تكاليف بناء النظام كبيرة ولا يمكن تحمّلها على مستويي المال والمهارات الضئيلة او المفقودة. ولكن الذي حدث هو انه بدلاً من تحمّل الحكومات للتكاليف جاءت الشركات وأجرت عملية تحرير للقطاع ثم لجأت إلى خصخصته.

2- عندما رفضت الشركات العربية الخاصة (بما فيها العائلية) الدخول في محنة إنشاء بنية تكنولوجية وشراء الأجهزة والبرامج اكتشفت ان عدم الدخول سيخرجها من السوق سريعاً، لذلك عادت وانخرطت في مسيرة التكنولوجيا المعلوماتية.

وتتكرّر الأمثلة، إلا أن ما يحدث مع حالة هاتف الإنترنت هو انه تجربة جديدة. فتجربة الهاتف النقال لم يحدث فيها أن استطاع أحد إجراء اتصال غير قانوني لأنّ الشبكة غير موجودة، أما مع هاتف الإنترنت فالشبكة هي شبكة الدولة الموجودة أصلاً. أما قناة الاتصال فهي الإنترنت المباحة للجميع.

ولذلك فإن أفراداً وجماعات يقومون بتنظيم مكالمات هاتف الإنترنت على طريقة CallBack والاتصال المخفي والاتصال المرمّز والاتصال الذي يمر تحت أنف الرقابة... بهذه الطريقة فإن الاتصال يتم تحريكه من دولة عربية إلى دولة تبيح استخدام هاتف الإنترنت مثل الولايات المتحدة الأميركية حيث ينطلق الاتصال إلى نقطة ثالثة ثم يعود إلى البادئ بالاتصال، وهكذا يدفع المتصل للدولة التي تمرّر له الاتصال. وتوضيحاً، إذا أراد أحد الاتصال من لبنان إلى فرنسا ماذا يفعل؟

"الاتصال ينطلق من لبنان إلى الولايات المتحدة ومن هناك يتحوّل إلى هدفه في فرنسا" والأرباح المتأتية من الاتصال توزّع على الشكل التالي:

1- شبكة الهاتف المحلّية.

2- مزوّد خدمات الإنترنت المحلّي.

3- موفّر العقدة (Hoax) في الولايات المتحدة (شركة تزويد خدمة الاتصال عبر الإنترنت).

وحصة الأسد من هذا الاتصال تعود إلى الشركة الاميركية، لأنها ستأخذ بدلاً عن توفير الاتصال بفرنسا (نحو 6 إلى 10 سنتات).

الهجرة إلى الشمال، هي هجرة الأرباح المتأتية عن المكالمات الهاتفية إلى الدول المتقدمة تكنولوجياً، وستعاني لذلك دول الجنوب الفقيرة، فإذا منعت الاتصال ستخسر كثيرا وإذا أباحته ستخسر كثيرا لكن أقل من حالة المنع.



نحو التنظيم والتشريع العربي

ليس من الممتع أن تتكرر تجربة بعض البلدان العربية في هاتف الإنترنت كما حصل مع شركات الهاتف النقال، وهذه المرة القضية واضحة ويمكن أن تستفيد منها البلدان العربية من دون الاضطرار إلى الخصخصة. فتقنية هاتف الإنترنت يجري العمل على تنظيمها عالمياً من قبل الاتحاد الدولي للاتصالات ومن المقرّر ان يجري بحث وضع البلدان النامية مع هذه التقنية خلال الصيف الحالي وبداية العام 2002.

والنتائج التي ستقدمها المنظمة يمكن استثمارها في سبيل تحسين الاتصالات محلياً أو بين البلدان العربية ذاتها عبر إنشاء عقدة مركزية لربط شبكات الهاتف الثابت واستخدامها رقمياً (Digital) لنقل الاتصالات والصورة والنصوص وغيرها مما يمكن حمله رقمياً في الشبكات. كذلك يمكن لوزارات الاتصالات إنشاء شركات تابعة لها لتنظيم هذا القطاع بدلاً من منعه وترك عائداته للشركات الأجنبية. ■

إياد ديراني

iyad.dirany@iktissad.com

طاقة عربية تأخذ فرصتها

خليل الدلو مديراً عاماً لـ إبسون الشرق الأوسط

دبي - الاقتصاد والأعمال:

في الآونة الأخيرة بدأت تظهر على خريطة الاهتمام العالمي بتقنية المعلومات مفردات تدل على تركيز اللاعبين الكبار على المنطقة العربية، فأخذت تصنفها تحت مسميات عدة مثل: منطقة الخليج وحوض المتوسط، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.. إلى غير ذلك من المسميات. وافتتحت معظم الشركات العالمية مكاتب اقليمية لها لإدارة عملياتها في المنطقة العربية، وزوّدتها بكافة الإمكانيات التي تضمن لها البقاء بقوة في حلبة المنافسة على السوق.

ولعلّ الطاقات البشرية من أول المقومات التي حظيت باهتمام أصحاب القرار خلال تصنيفهم لأولويات التركيز على هذه الأسواق. ومن هنا بدأ يبرز دور الطاقات العربية الكفوءة، في اخذ فرصها على الصعيد القيادي لمكاتب وفروع الشركات الكبرى المنتشرة من هذا الجزء من العالم. ومؤخراً جاء قرار شركة ابسون المعروفة بترقية السيد **خليل الدلو** إلى منصب المدير العام لشركة ابسون في الشرق الأوسط، وهو التحق بالشركة العام 1998 كمدير المبيعات المؤسساتية. وفي أول لقاء له مع الصحافة كانت "الاقتصاد والأعمال" على الموعد في حوار سريع حول سياسة ابسون في المرحلة المقبلة وأهم مستجداتها.

■ **ألست أول شخص عربي يصل إلى مرتبة مدير عام في ابسون؟**

□ على صعيد ابسون الشرق الأوسط، والتي هي جزء من ابسون المملكة المتحدة، هذه أول مرة يتقلد فيها شخص عربي منصب مدير عام ابسون الشرق الأوسط. واعتقد ان سياسة الشركة تتوجه إلى دعم السوق بمدراء من نفس البيئة يمتلكون معرفة فطرية بطبيعة المنطقة، ويجيدون التعامل معها، وبعد العديد من المقابلات والاجتماعات تم اختياري لأشغل هذا المنصب، والذي يتطلب معرفة واسعة بالمنطقة، وفهماً لعقلية الزبائن فيها.

■ **ما أهم الأولويات في منصبك الجديد؟**

□ في الحقيقة هنا أمور عديدة تحتاج إلى دراسة عميقة، والسوق سريعة التطور ولابدّ من متابعة كافة جوانبها. ولكن يمكن أن أركّز حالياً على إعطاء التعريب أولوية في منتجات ابسون، فعلى الرغم من أن جميع طابعات ابسون المطروحة في المنطقة تدعم اللغة العربية، إلا أنني سأركّز على أن تكون الكتيبات الارشادية المرفقة مع منتجات ابسون الموجهة للمنطقة تدعم اللغة العربية، كذلك تعريب موقع ابسون على الإنترنت. قد لا يدرك أهمية ذلك أشخاص مسؤولون غير عرب، إلا أن الخصوصية التي يشعر بها الزبون من حيث تصميم المنتجات وكذلك الشفافية في التعامل والدعم الفني ومخاطبته بلغته التي نشأ عليها، تعتبر من المفاتيح المهمة لسوق المنطقة.

■ **اشتهرت ابسون بطابعاتها، ولكن لديكم منتجات عدّة غيرها، هل هناك ستراتيجية للانتشار على مختلف المنتجات؟**

□ نحن نملك شريحة واسعة من المنتجات، والطابعات من أكثر المنتجات التي اشتهرت بها ابسون، ولدينا الماسحات الضوئية (scanner)، وكذلك الكاميرات الرقمية، وأجهزة العرض، إضافة إلى ان ابسون تزود العديد من المصنفين بتقنيات متطورة تمّ ابتكارها وتطويرها في مختبرات ابسون، ونقوم الآن في ابسون الشرق الأوسط بطرح منتجاتنا على مختلف الأصعدة للوصول إلى شريحة أوسع من السوق، فمثلاً في سوق السعودية زودنا مؤخراً وزارة المعارف بصفقة من منتجات ابسون المختلفة، تمثلت في 220 طابعة ليزر، 220 جهاز سكانر، 220 طابعة نافثة للحبر. هذا التلازم في التسويق، يمنح السوق فرصة التعرف أكثر على مختلف منتجاتنا.

■ **ما هي حصة ابسون في المنطقة؟**

□ في المنطقة العربية نفتقر إلى دراسات جدية تعطي تصوراً دقيقاً لحجم السوق وكذلك تتفاوت الحصص من سوق لأخرى، فعلى سبيل المثال بلغت حصة ابسون في أسواق أجهزة العرض في دولة الإمارات العربية المتحدة نحو 18 في المئة بينما تجاوزت حاجز 38 في المئة في المملكة المتحدة. وهناك بعض الاحصائيات الخاصة ببعض الدول، فمثلاً في سوق الإمارات العربية المتحدة، بيع خلال العام 2000 ما مجموعه 107 الاف طابعة من جميع الأصناف. بلغت حصة ابسون منها 32 ألف طابعة، أي نحو 30 في المئة من حصة السوق. وطبعاً تتفاوت حسب صنف الطابعة حيث حققت ابسون على صعيد الطابعات النقطية 95 في المئة من حصة السوق، وعلى صعيد النافثة للحبر حوالي 25 في المئة من حصة السوق. وتوقعات النمو في أسواق المنطقة للسنة الحالية 2001 يبلغ 15 في المئة من إجمالي حجم السوق.

■ **هل تصنعون في ابسون محرك الطباعة لجميع طابعاتكم، أم تعتمدون على جهات اخرى في تصنيعه؟**

□ في بعض الطابعات نستخدم محركات طباعة من انتاجنا، وفي بعضها الآخر نقوم باستيراد محركات طباعة خاصة من موردين اخرين، والأهم من ذلك أن جميع سواقات الطباعة (drivers) والمعالجات الموجودة في طابعات ابسون هي من انتاج وتطوير ابسون، وهي التي تلعب العامل الأهم في جودة ومواصفات الطباعة. ولدينا في ابسون تقنية متطورة في الطابعات الملونة النافثة للحبر، من حيث مطابقة الألوان، وثباتها، وسرعة وجودة الطباعة. ■

انتل تبحث بناء مصنع آخر في إسرائيل

تشير آخر المعلومات أن شركة انتل في صدد تأجيل إطلاق بناء مصنع جديد لإنتاج رقائق الكمبيوتر في إسرائيل، ويقول **كريغ باريت** في هذا الإطار: "لم نتخذ قراراً بالمضي قدماً لأسباب اقتصادية. هناك تراجع في الصناعة وهذا يعوق الحاجة للتوسّع، لكننا ما نزال نقيّم خياراتنا".

أما مصادر الشركة فتقول: "إنها تبحث في بناء مصنع لإنتاج الرقائق بقيمة 3,5 مليارات دولار بجوار منشآتها الحالية في مدينة كريات جات الجنوبية". وسبق أن تعهّدت الحكومة الإسرائيلية بتقديم منحة إلى انتل للمساعدة في تمويل المشروع.

ويضيف **باريت**: "إنه وقت عصيب لصناعة التكنولوجيا المتقدمة، وصناعة الكمبيوتر تتراجع.. نعتقد أنه سيكون هناك انتعاش بحلول نهاية العام لكن لا أحد يمكنه تأكيد ذلك".

وأضرّ تراجع الاقتصاد العالمي بـ انتل التي كررت مؤخراً أن مبيعاتها في الربع الثاني من العام ستحقق الحدّ الأدنى من توقعاتها الذي يراوح بين 6,2 و6,8 مليارات دولار. وتقل هذه التوقعات بنسبة 25 في المئة عن مبيعات الربع نفسه من العام الماضي والتي بلغت 8,3 مليارات دولار.

مايكروسوفت ولينك دوت نت يؤسسان msn.com العربية

بعد انتظار طويل أعلنت مايكروسوفت أنها وقعت عقد تأسيس النسخة العربية من الموقع msn.com مع شركة link.net إحدى شركات أوراسكوم تليكوم، ليكون بذلك أول موقع لمايكروسوفت يتوجه إلى مستخدمي الانترنت في العالم العربي والعالم باللغة العربية.


نجيب ساويرس

وسيكون هذا الموقع أحدث إضافة لمجموعة مواقع مايكروسوفت التي يزورها نحو 230 مليون مستخدم شهرياً من العالم. وتقوم مايكروسوفت ان هذه المبادرة قد جاءت في مكانها لأنه يوجد حالياً نحو 1,8 مليون مشترك في البريد الالكتروني hotmail فقط، دون ذكر باقي المستخدمين.

وستنظم الإدارة المشتركة لهذا الموقع الفريد المزمع افتتاحه رسمياً في أيلول/سبتمبر المقبل في مصر والإمارات العربية، بحيث تقوم مايكروسوفت بتوفير التكنولوجيا وتقوم لينك دوت نت بتوفير خبرات التعريب والتطوير للمحتويات.

وعن الاتفاق قال **نجيب ساويرس**: "ان الشركة بين لينك دوت نت ومايكروسوفت لإنشاء MSN ARABIA تستهدف توفير أعلى المستويات العالمية في مجال الانترنت للمستخدمين العرب".

الإنترنت مع القنوات التلفزيونية من أوربت

بدأت مجموعة الموارد في السعودية من خلال شركتها أوربت التلفزيونية تنفيذ حملة إعلانية جديدة في السوق السعودية لتسويق خدمة الإنترنت عبر جهاز فك التشفير Decoder الجديد الخاص بها.

وأوضحت مصادر الشركة أن الخدمة الجديدة التي تتكتّم على تفاصيلها ستنحصر في تقديم خدمة الإنترنت باستخدام الأقمار الاصطناعية بطريقة أحادية الاتجاه، فيما سيتمّ طلب تحميل المعلومات من خلال مزوّدي خدمات الإنترنت الموجودين في المملكة لمراعاة اعتبارات ترشيح وحجب المعلومات غير المسموح بها في المملكة. وأضافت المصادر أن عرض الاشتراك في خدمة الإنترنت الفضائية سيكون منفصلاً ويخضع لاتفاق ورسوم خاصة من دون أن تحددها، وأنها لن تكون ضمن عرض باقة أوربت للقنوات الفضائية.

مفاوضات لوسنت - الكاتيل تتوقف

بعد المشاكل التي خاضتها لوسنت مؤخراً جرت اتصالات بين المسؤولين فيها ومسؤولي شركة الكاتيل، ولم تمضِ أيام حتى تسرّبت الأخبار عن احتمال قيام اندماج قد تصل قيمته إلى 66 مليار دولار. وفي سياق المفاوضات التي جرت قدّرت قيمة شركة الكاتيل بنحو 2،33 مليار دولار، أما لوسنت فقدّرت بنحو 32 ملياراً.

أما المصاعب التي رصدها المحلّلون في هذه العملية فكانت أولاً رغبة الكاتيل في الحصول على مكاسب إضافية لم توافق عليها لوسنت.

وفيما يبدو أن المفاوضات قد عُلّقت قال مصدر من لوسنت: "أردنا التعاون مع الكاتيل على أساس متساو كشريكين، إلا أنهم أرادوا أن تكون الصفقة كنموذج شراء لشركتنا، لهذا فقد توقفت المباحثات". وأضاف المصدر أن الكاتيل عرضت شراء كاملاً لـ لوسنت بسعر السوق أي أنه ستمنح أصحاب الأسهم أموالاً مقابل أسهمهم حسب السعر المتداول للسهم.

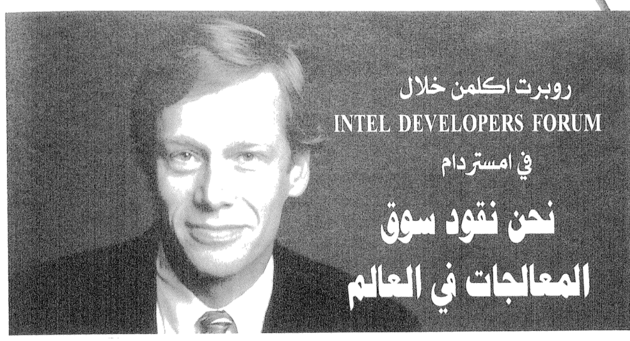
يذكر أن سهم لوسنت خسر ما يقارب 16 في المئة من قيمته ووصل إلى نحو 8,23 عقب الإعلان عن المفاوضات.

إلغاء تراخيص مزوّدي إنترنت في الرياض

قامت إدارة مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية في السعودية بإيقاف تراخيص بعض الشركات المزوّدة لخدمة الإنترنت لإقدامها على تزويد خدمة لبعض مشتركيها عبر الأطباق اللاقطة (Satellite) مخالفة بذلك قوانين المدينة بهذا الخصوص.

وقال **منصور العتيبي** المسؤول في المدينة أن فريقاً من جهتهم يقوم دورياً بجولات تفتيش مفاجئة على مزوّدي الخدمات في الرياض، للتأكد من التزام الشركات للقرارات الصادرة عن مجلس الوزراء والتي تتولى المدينة تنفيذها.





روبرت اكلمن خلال INTEL DEVELOPERS FORUM في امستردام

نحن نقود سوق المعالجات في العالم

امستردام : "الإقتصاد والأعمال"

تستمر شركة انتل في تطوير تقنياتها وتوسيع اسواقها العالمية بمنتجات جديدة تسحب خلفها صناعة البرامج التطبيقية وانظمة التشغيل لتغير دورياً في كل المعادلات التي تبنى عليها ستراتيجيات الإنترنت والأمن الشبكي والتداول المالي العالمي..

وإذ تتابع الشركة تحقيق نتائج جيدة على الرغم من تقلّص المبيعات عالمياً، نظمّت مؤخراً لقاءً كبيراً في امستردام تحت عنوان INTEL DEVELOPERS FORUM عرضت فيه لآخر مبتكراتها ومشاريعها وانجازاتها.

"الاقتصاد والأعمال" التي حضرت الحدث، إلتقت **روبرت اكلمن** نائب الرئيس لمجموعة المبيعات والتسويق والمدير العام للعمليات في اوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا وتابعت مجريات الجلسات.

تسريع عمل الشبكات

العمل على الشبكات الداخلية اساسي في اي شركة تعتمد على البرامج التطبيقية والبريد الإلكتروني، لذلك تسعى الشركة الى تأمين سرعة معالجة للمعلومات تتوافق واحتياجات العمل اليومي. عائلة الشرائح الشبكية Intel IXP1200 التي تستهدف بيئة عمل الشبكات ومعداتها وبرامجها، تلبي هذه الاحتياجات.

خوادم للإتصالات

تحتاج الاتصالات إلى صنف من الخوادم يستطيع تلافي المشاكل وتجاوز العقبات، وبمعنى آخر تحتاج إلى خادم يمكن الاعتماد عليه. لهذا تقول الشركة انها تنوي قريباً طرح خادم مجهّز بتكنولوجيا انتل مخصص للإستخدام في صناعة الاتصالات.

تعاون مع بريتش تيليكوم BT

أعلنت انتل وبريتش تيليكوم عن اتفاق سيتم بموجبه التعاون بين الطرفين لانتاج برامج تطبيقية وخدمات للجيل المقبل من انترنت الهاتف النقال. كذلك اعلنت BT أنها ستتبنى انظمة وحلولاً من انتل مصمّمة لتسرّع نقل المعلومات بأداء عال وتستخدمها في هواتف نقّالة جديدة.

حلول لاسلكية

واستكمالاً لأي عمل يستهدف التوسّع في تحضير الحلول للهواتف المتلقية للإنترنت ستقوم انتل باعتماد مخططات خاصة بالشبكات اللاسلكية. وفي هذا المجال تقول الشركة : "تبنّى المستخدمون الهاتف النقال والإنترنت بمعدلات غير مسبوقة عالمياً. وبحلول العام 2005 قد يتوفر لنحو مليار انسان مجال في استخدام الانترنت، كما سيصل عدد مستخدمي الهاتف النقال الى 1,4 مليار بحلول العام 2004.

أجهزة الاتصالات

استعرضت انتل خلال العرض رقاقة تجريبية لا تزال تحت الاختبار مخصصة للعمل مستقبلاً في الاجهزة التي تجمع بين الهاتف النقال والكمبيوتر الصغير. وتقول عن هذه الرقاقة انها ستفتح الطريق امام دمج الكمبيوتر بالهاتف النقال وستخفف من استهلاك البطارية كونها مستهلكة غير نهمة للطاقة.

انتل و لينوكس Linux

تعتبر انتل ان نظام التشغيل لينوكس اصبح بالفعل من احد أهم القوى التي تدفع تكنولوجيا المعلومات الى الجيل الجديد من اعمال الانترنت. فهو ولد على الانترنت ويعتبر اكبر عملية تطوير لنظام تشغيل في العالم، ويعتقد ان نحو 100 الف مطوّر قد اسهموا في تطوير هذا النظام.

لذلك تضيف انتل انها قامت بمبادرات عدة لتطوير هذا النظام ودفعت بإستثمارات كبيرة في هذا المجال.

روبرت اكلمن

روبرت اكلمن نائب الرئيس لمجموعة المبيعات والتسويق والمدير العام للعمليات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا يملك معطيات عن الشركة لا يستطيع تقديمها بطريقته الا قلائل، فكيف يرى وضع الاسواق في مجال المعالجات؟



هنا الحوار:

■ اتخذت انتل موقع الريادة مع حصة الاسد في أسواق المعالجات. هل تعطينا فكرة عن وضعكم في السوق بعناوين عامة في الاقسام التي تتوجه اليها انتل: اجهزة المكتب، الكمبيوتر المحمول والخوادم (Servers) والاتصالات (Telecom)؟

□ في مجال زبائن الكمبيوتر، موقعنا جيد جداً الآن وحسب شركات الدراسات فإن حصتنا تراوح بين 80 و 85 في المئة. وبالتأكيد نحن لدينا الريادة في السوق خصوصاً حين نذكر بنتيوم IV الذي يتقدم في السوق بسرعة حيث انتقلنا من سرعة 1,3 جيغاهرتز الى 1,4 ثم 1,5 فـ 1,7 وسوف نقدم المعالج 2 جيغاهرتز خلال اشهر متجهين في الطريق الى 10 جيغاهرتز. فنحن اليوم نستخدم هندسة جديدة والمكان الذي نقف فيه لم يستوعبنا لأننا نكبر بسرعة وهذا يعني اننا نحقق النجاحات.

أما في قطاع الاتصالات فنحن اليوم على طريق بناء هندسة جديدة ستوصلنا الى إعادة صناعة الاجهزة وهذا أمر جديد كلياً في الأسواق ولذلك لا يمكننا التحدث عن حجمنا في السوق. لكن اذا راقبت سوق ذاكرة الهاتف النقال Flash Memory Hand Sets سترى ان نحو 55 في المئة من السوق هو معنا.

أمّا في البنية التحتية للاتصالات فنرى انه قطاع مجزأ الى حدود واسعة لذلك هناك أرقام واضحة وأظن أننا في مرحلة مبكرة في هذا القطاع. واذا حاولت معرفة وضعنا افتراضيا فستجد ارقاما منخفضة لحصتنا. اما الذين يتعاملون معنا فسعداء ولا تنسى أننا في المركز الرابع عالمياً في تزويد السيليكون للاتصالات.

أخيراً، في ما يخص الخوادم Servers فإن حصتنا تختلف اعتماداً على الجزء الذي تنظر اليه من الزبائن. فإذا كنّا نتكلم عن الخوادم الموجهة للاتصال بالانترنت فنحن نحقق باستمرار ما بين 85 و90 في المئة. أما اذا كنا نتكلم عن الخوادم الموضوعة في خدمة الشبكات الداخلية والمخصصة لتبادل البريد الإلكتروني فنحن نسجّل فيها نحو 70 في المئة. أما في ما خصّ الخوادم العاملة في مجال قواعد المعلومات الكبيرة فإن حصتنا السوقية تصل الى 34 في المئة.

ويمكن للمراقب أن يقول ان حصتنا في الأخير قليلة جداً لكن من يعلم أننا تطوّرنا من 8 في المئة الى ما نحن عليه الآن سيعي أهمية الوضع الحالي، ونحن حالياً نثبّت اقدامنا في أرض هذا الجزء من السوق ونربح بسرعة بوجه شركات مثل صن (SUN) و بعض نماذج IBM القديمة.

■ لقد كانت شركة AMD هجومية بعض الشيء في الاشهر الـ 18 الفائتة فقدمت معالجاتها بسرعة تحضير وطرح في الاسواق قد تتجاوز فيها Intel. ما هو التهديد الذي تشكله AMD مع العلم أنها اصلاً بدأت تأخذ من حصتكم في سوق المعالجات؟

□ بالتأكيد حققت AMD بعض التقدم العام الماضي، لكن السبب يعود الى ان Intel كانت تطوي خلفها جيلاً تكنولوجياً بأكمله (هندسة PII وPIII). ولكن اليوم نحن في بداية جيل جديد (P IV) وهذا ابتدأ مع سرعة واحد جيغاهرتز وانتقل الى التطور في طريق سريع. واعتقد ان تقليد AMD لطريقتنا الماضي ساعدهم على الصعود في الأسواق اسرع منا قليلاً.

لكن الآن نحن في خضم جيل جديد مع بنتيوم الرابع P IV ولم نعد نرى الكثير من الخطوات من جانب AMD وهم "يعصرون" ما تبقى من الجيل التكنولوجي القديم، وقريباً سنلاحظ انهم في الوقت الذي يصلون فيه الى P IV سنكون نحن قد انتقلنا من سرعة 1,3 GHZ الى سرعة 2 GHZ. لذلك نحن اليوم في جيل تكنولوجي جديد سيثبّت عند تنفيذه نجاح خطواتنا.

■ اذاً، الفرق الحقيقي بين Intel وAMD في الواقع هو من يأتي أولاً ومن يأتي ثانياً في تكنولوجيا بطريق واحد؟

□ صحيح، هي مسألة من الأول في الدائرة، واقصد أنهم يقلدون ما تفعله Intel، فأحياناً يقومون بالعمل أفضل منّا وأحياناً لا يستطيعون، وهكذا هي الاعمال عليك ان تتحرك بسرعة. الآن كما دائماً نحن في المقدمة ونتقدم بسرعة الى درجة لن تستطيع AMD ان تصل الينا وتقريباً فنحن نسبقهم بنحو 6 الى 12 شهراً، فمثلاً نحن سنصدر معالجات بنظام 0,13 ميكرون في الربع المقبل من السنة بينما هم لن يتعاملوا بهذا قبل السنة المقبلة وهكذا قد يكون الفرق بين 6 و12 شهراً ويبقى علينا أن ننفّذ كما هو الحال بالنسبة اليهم وهذه كلها توقعات.

■ كمحصلة ما هو الفرق بالنسبة للمستخدم سواء كان جهازه يعمل على صناعة انتل أو AMD؟

□ بعض المستخدمين لا يهتمون نهائياً لهذه المسألة لكن كثيرون يهتمون جداً. واعتقد ان الذين يريدون انتل يعلمون أننا في الأسواق ونصنع المعالجات منذ وقت طويل وقبل كثير من الشركات، ولا يريدون ان يقعوا في مشاكل. ونحن على كلٍّ قدّمنا للمستخدمين تكنولوجيا بشكل متصاعد ومستقر ويمكن الاتكال عليها.

فعندما تشتري جهازاً بداخله معالجنا ستعلم انك تستطيع الاعتماد عليه ولن يخذلك خصوصاً في مجال الاعمال. فالشركات تعتمد على انتل لأنها لا تريد ان تعرّض عملها للخطر. وبالنسبة للمستهلكين 80 في المئة كحصة هي بلا شك حصة قوية، فإسمنا يعني الكثير بالنسبة للناس.

لذلك فحين يريد المشتري شركة ذات اسم وماضٍ فهو يختار انتل، وهذا صنعناه بتعب وسنحافظ عليه بإستمرار.

■ في صناعتكم هل تضعون بعض الضوابط والحدود أو تتمهلون في تقديم الجديد كي يستطيع المستخدم ان يعلم الى أين هو متوجّه؟

□ ما نقوله للناس بشكل واضح جداً هو مثلا اننا في نهاية السنة المقبلة سنقدم ضعف الاداء المتوفر الآن بذات السعر. بعض الزبائن قد يؤجلون قرار الشراء وبعضهم سيشتري الآن. المشكلة هي اننا في نهاية العام 2002 سنخبرهم من جديد انه في منتصف 2004 الاداء سيكون ضعف ما هو عليه. وسيدخل الزبون في ذات الحيرة. واستطيع اخبارك اننا في كل مرة تمهلنا في اطلاق تكنولوجيا جديدة لكي نعطيها حجماً اكبر، كنا نؤذي الشركة ونؤذي السوق.

■ سمعنا انه في الشرق الاوسط احياناً يشتري المستهلك معالجاً يتضح في ما بعد انه مزور. كيف يستطيع ان يعرف الزبون الفرق، والى اي مدى استطاعت انتل ان تتخطى هذه المشكلة؟

□ هي مشكلة دائمة، وما يحصل هو أن البعض ينزع عن المعالج سرعة 500 مثلاً ويضع عليها 800. لكن هذا كان يحصل كثيراً مع P II أما مع P III وP IV سيقل لأنه سيصبح صعباً جداً. لكن يذكر ان هذه الحالات تقل عاماً إثر آخر.

■ العديد من المحللين ينصحون المستثمرين الابتعاد عن أسهم Intel على الاقل حتى نهاية السنة الحالية. لماذا برأيك؟

□ هؤلاء المحلّلون ذاتهم كانوا ينصحون المستثمرين بشراء اسهم Intel منذ عام. وتبيّن ان تلك النصيحة لم تكن صائبة. المحللون كما تعلم يمكن ان يخطئوا. ولكن انتل لديها ماض حافل بسجل قوي في السوق، كما لديها الرؤيا والستراتيجية الملائمة لتبقى رائدة في المستقبل. ■

شوتايم: التلفزيون التفاعلي قريباً على الشاشة



الكويت – دريد عوده

يكثر الكلام اليوم في أوساط العلماء والباحثين عن ظاهرة الثقوب السوداء (Black Holes) المنتشرة في الكون. هذه الثقوب السوداء قادرة، لشدّة جاذبيتها، على كسر الضوء وعلى ابتلاع نجوم ومجرات بأكملها لتأخذها إلى عوالم أخرى ربما ما بعد "حافة" نظامنا الشمسي كما يفترض العلماء.

في بداية ما يُعرف بثورة المعلومات والإنترنت، كان العالم الافتراضي الرقمي مجرّد "ثقب أسود" صغير في فضاء المجتمع البشري، ولو على مستوى عال من الجاذبية. ومع الربط المعلوماتي عبر الإنترنت بين المجتمعات والاقتصادات، سرعان ما توسّع هذا الثقب الأسود ليبتلع بوتيرة متسارعة العالم الواقعي، وليقيم عالماً افتراضياً أصبح هو العالم الفعلي لتوسّع الاقتصادات والشركات وازدهارها.

والأهم من ذلك، أن الرقعة الرقمية تزحف بقوة لتغزو العالم الخاص جداً للأفراد والعائلات، ولتنسج بـ"سحابتها الإلكترونية" شبكة واسعة للتفاعل الحي والفوري بين هؤلاء وبين العالم الخارجي. "الصرعة" الجديدة على هذا الصعيد هو التلفزيون التفاعلي (Interactive TV) الذي يبشّر بأفول عصر التلفزيون العادي.

التلفزيون التفاعلي تكنولوجيا متقدمة تدمج بين الإنترنت والتلفزيون (Converged Internet &TV) وتسمح للمستخدم مشاهدة البرامج التلفزيونية والتنقّل بين الأقنية والحصول على أية معلومات في الوقت نفسه، إضافة إلى تصفّح الشبكة والاتجار عبر الإنترنت (e-commerce) والتعامل الإلكتروني الفوري مع البنك (e-banking) في إجراء معظم العمليات المصرفية، وكل ذلك عبر جهاز واحد هو التلفزيون التفاعلي.

شوتايم: السبق العربي الفضائي

العالم العربي ليس بمنأى عن ظاهرة التلفزيون التفاعلي، وتعتبر شركة Show-net التابعة، مع شقيقتها التوأم Global Direct، لشركة مشاريع الكويت الاستثمارية القابضة (كيبكو) من بين الشركات العربية الرائدة في هذا المجال.

شركتا show-net وGlobal Direct متكاملتان في ستراتيجية "كيبكو" الاستثمارية في قطاع الإنترنت والتكنولوجيا المتقدمة، وفي ستراتيجية الدمج بين الإنترنت والتلفزيون تحديداً.

فـGlobal Direct هي ذراع "كيبكو" في القطاعات النوعية المتعلّقة بتكنولوجيا المعلومات وفي مقدمها قطاع المالتي ميديا (Multimedia). وأهم المنتجات التي تقدمها Global Direct لأسواق الشرق الأوسط هي الأفلام الأجنبية المترجمة إلى العربية والتي تناسب ثقافة المجتمع العربي، وذلك عبر المحطة الفضائية شوتايم (Showtime) التي باتت تضمّ 24 قناة فضائية.

د. محسن سنا، مدير عام زاك نت (Zaknet) الشركة الأم لـShow net وGlobal Direct، يقول أن شوتايم تقدم للمشتركين 4 خيارات هي:

خيار الحزمة الأساسية التي توفّر للمشتركين إمكانية مشاهدة الأفلام على عدد من الفضائيات، الخيار الثاني ويضمّ الحزمة الأساسية ومجموعة إضافية من القنوات الفضائية التي يمكن

إضافة القنوات الرياضية إليها كخيار ثالث، ثم هناك الخيار الرابع + Total الذي يضمّ الأفلام والقنوات الرياضية والقنوات الإخبارية (CNN، CNBC، Bloomberg، القنوات العربية الإخبارية وغيرها) بحيث أن المشترك في + Total يمكنه مشاهدة أكثر من 83 قناة فضائية.

ويضيف سنا أن شوتايم أدخلت مؤخراً أجهزة لاقطة متطورة قادرة على التقاط نحو 400 قناة فضائية عبر أكثر من قمر صناعي واحد، 100 من هذه القنوات الفضائية تقدم مجاناً للمشتركين.

الأنشطة المتكاملة

تتميز "كيبكو" بفلسفتها الاستثمارية القائمة على مفهوم الأنشطة المتكاملة (Clusters or Integrated business). فعلى صعيد توسيع شبكة محطة شوتايم، تقوم "كيبكو" بعقد الاتفاقيات لصالح هذه الأجهزة مع الفضائيات العالمية عبر شركة Golf TTH (مقرها لندن) التي تملك فيها "كيبكو" 75 في المئة، فيما تملك الحصة المتبقية شركة Viacom العالمية التي تعتبر أكبر شركة في العالم في مجال التسلية والأفلام (Entertainment Company). ومن مقرها في لندن، تقوم Golf TTH بإعداد رزمة الخيارات المذكورة، فيما تقوم Global Direct بتسويقها وبيعها لمشتركي شوتايم في المنطقة بصفة حصرية، مع الإشارة إلى أنها تقوم أيضاً بتسويق وبيع منتجات ART مع شركات توزيع وبيع أخرى.

التلفزيون التفاعلي.. قريباً

مشروع التلفزيون التفاعلي عبر شوتايم وُضع على نار حامية جداً، ما سيتيح للمشتركين الاتجار عبر الشبكة والقيام بعملياتهم المصرفية إلكترونياً وتصفّح مواقع الإنترنت من منازلهم وعبر الشاشة، بحيث ستتحول شوتايم إلى موقع متكامل للتجارة الإلكترونية (e-commerce Platt form).

ويقول محسن سنا أنه مع التلفزيون التفاعلي تكون الشركة قد وصلت إلى تلك المرحلة المتقدمة من تقنية الدمج بين خدمة الإنترنت التي تقدمها show-net وخدمة التلفزيون التي تقدمها Global Direct، وكل ذلك من خلال محطة شوتايم الفضائية.

ويضيف أن خدمة التلفزيون التفاعلي ستُطرح أمام الجمهور في أقل من 6 أشهر كمرحلة أولى تكون فيها عمليات التبضّع والتجارة الإلكترونية محصورة نسبياً، تليها مرحلة ثانية في مدة أقصاها نهاية هذا العام حيث ستوفر الشركة خدمة الإنترنت الكاملة عبر الأقمار الصناعية (Internet Via Satellite)، الأمر الذي سيسمح للمستخدمين إجراء مختلف عمليات التجارة الإلكترونية عبر التلفزيون تماماً كما هو الحال عبر جهاز الكمبيوتر.

سيناريوهات "بزنس" عدة مطروحة أمام الشركة لتحقيق أرباح من مشروع التلفزيون التفاعلي: إما وضع تعرفة على خدمة التلفزيون التفاعلي أو أن تكون هذه الخدمة مجاناً لمشتركي شوتايم بحيث تكون العمولات على عمليات التجارة الإلكترونية هي مصدر الربح الرئيسي للشركة، إضافةً إلى الدخل من الإعلانات. وهكذا لا يدفع المشتركون مع محطة شوتايم أي مقابل مادي لقاء خدمة التلفزيون التفاعلي، ما يعزز ولاءهم للمحطة وإبقاء اشتراكاتهم معها، هذا بالإضافة إلى زيادة عدد المشتركين الذين يستفيدون من الجانب الترفيهي (الأفلام) وجانب البزنس (التجارة الإلكترونية) كما يقول سنا.

تجارة إلكترونية آمنة

لا تزال مسألة الأمان الهاجس الأكبر في مجال التجارة الإلكترونية خوفاً من حصول عمليات قرصنة على الكود السري لبطاقات الائتمان وبطاقات التبضّع عبر الإنترنت (Internet Shopping Cards).

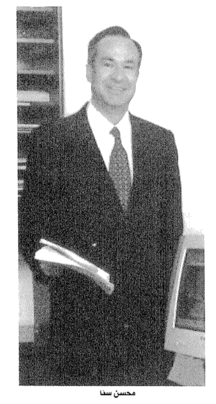
إزاء ذلك، يؤكّد محسن سنا أن مسألة الأمان مضخّمة جداً، خصوصاً مع اعتماد نظام الأمان الرقمي 128 (128- digit security system) المعقّد جداً والذي يصعب فك رموزه حتى على أجهزة الكمبيوتر الأكثر تطوراً. ففك 128 رمزاً أو كوداً في أقل من عام مهمة مستحيلة وعالية الكلفة على قراصنة الكمبيوتر، وعليه فإن مسألة الأمان ليست تقنية، بل أن مخاطر حصول القراصنة على كلمة السر (Password) قد تنجم عن أخطاء أو إهمال العملاء والمستخدمين.

خدمة الإنترنت عبر الأقمار الصناعية

توفّر Show-net خدمة الإنترنت عبر الأقمار الصناعية التي تتميز بسرعة فائقة (High Speed) كون عملية الاتصال ونقل المعلومات (Dialogue & Data Transmission) إلى جهاز الكمبيوتر تتمّ مباشرةً من الأقمار الصناعية (Direct download)، ما يزيل عوائق الاتصال الكثيرة بين المزوّد (ISP) والمستخدم، وبين المزوّد والشبكة.

"نحن نتكلم هنا عن اتصال وتدفق معلومات عبر القمر الصناعي بسعة كبيرة وسرعة عالية (One Megabite/second أي 1000 Kbites/sec) مقابل 25 Kbites/second في خدمة الإنترنت العادية أي بمعدل 40 إلى واحد" يقول سنا، ويضيف أن خدمة الإنترنت عبر الأقمار الصناعية مناسبة جداً لحاجات الأسواق العربية حيث البنية التحتية للاتصالات في كثير من دول المنطقة لا تزال ضعيفة وغير مكتملة.

تتيح Show-net للمستخدمين متابعة آخر الأخبار والتطورات الاقتصادية والمالية وآخر المستجدات في عالم السينما والموسيقى وذلك من مواقع الإنترنت العالمية والعربية كموقع التايمز، ويو.أس.أي توداي (USA Today)، وسينما 1 وCNN القناة الرياضية، ومواقع كبرى الصحف والدوريات العربية، كما تقدم للمستخدمين خدمة البث التلفزيوني الفوري من المحطات الفضائية العالمية والعربية مباشرة على جهاز الكمبيوتر الشخصي (Live TV on PC). ■



محسن سنا

الإمارات للكمبيوتر

تزود مطار دبي بنظام جديد

هاني حريق، رئيس الإمارات للكمبيوتر

وقّعت كل من الإمارات للكمبيوتر ودائرة الطيران المدني في دبي اتفاقاً تقوم بموجبها الإمارات للكمبيوتر بتركيب شبكة الإدارة المعلوماتية بنوعيها إنترانت واكسترانت ونظام أتمتة تدفق العمل المبني وفق تكنولوجيا (لايف لينك)، كما ستطور الإمارات للكمبيوتر نظام التصوير الضوئي الذي يعتبر جزءاً من هذا المشروع، والذي بدوره سيضمن سير العمليات في مطار دبي الدولية بكفاءة وسهولة.

وكشف السيد **هاني حريق** رئيس شركة الإمارات للكمبيوتر عن ذلك بقوله "إن هذا المشروع سيقدم فوائد عديدة تساعد مطار دبي من ناحية على سرعة العمليات وتسهيل المهام اليومية، وتوفير فريق عمل على شبكة الإنترنت، ومن ناحية أخرى سيسمح للأشخاص المخولين بالدخول إلى مواقع المشاريع ومتابعة إجراءات العمل عن بعد".

هايبرلينك:

مشاريع جديدة ذات تقنية عالية




في اطار المشاريع الكبيرة التي تستمر في التزامها شركة هايبرلينك، ربحت الشركة مؤخراً مشروعين على مستوى كبير من الاهمية. ويقول عنهما رئيس الشركة **هاني حريق** انهما "يؤكدان قدرات متميزة لشركة تنفّذ هذا النوع من المشاريع".

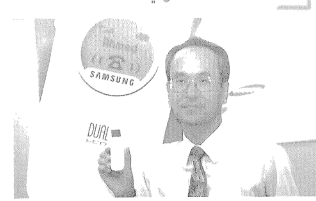
ويضيف: "ان المشروعين الجديدين يتضمنان تنفيذ تقنيات تحتاج عادة لوقت طويل، الا ان هايبرلنك ستأخذ الامر كتحد في مجال تنفيذ المشاريع التقنية الكبرى وسيسمح لها ان تثبت قدراتها في التنافس مع كبرى الشركات العالمية في مجال تقنية المعلومات".

والمشروعان الجديدان هما أولاً، مجموعة شركات الفهيم في دولة الامارات العربية المتحدة الذي يتم بالتعاون بين شركة NCR وهايبرلنك لتنفيذ نظم الادارة المالية والتوزيع والربط بالنظام الخاص المتّبع لدى شركة مرسيدس، وادارة اعمال وكالات السيارات والصيانة وبلغت قيمته نحو 3,5 ملايين دولار.

أما المشروع الثاني فهو لصالح مؤسسة "اتصالات" ويتم بالتعاون بين ديلويت اند توش و هايبرلنك وتتجاوز قيمته 3 ملايين درهم.

ولهذا فإن هايبرلنك مع اخذها للتحدي الجديد فإنها لا تدخل مضماراً جديداً بل تمارس ما تعوّدت عليه في العديد من التزاماتها في دول الخليج والشرق الاوسط، حيث تضمن لائحة زبائنها اسماء مثل شركة قطر للكهرباء والماء، ام بي للبترول في عمان وغيرها.

هاتف جديد من سامسونغ في أسواق المنطقة



السيد د.ك. بايون مدير عام سامسونج الخليج خلال طرح الهاتف الجديد

طرحت شركة سامسونغ هاتفاً نقالاً جديداً في أسواق الشرق الأوسط SGA-A200 والذي يتميز بشاشتين داخلية وخارجية، وعلى الرغم من حجمه الصغير جداً فإنه يدعم بروتوكول التطبيقات اللاسلكية (WAP).

وضمّنت سامسونغ هاتفها الجديد ميزة متطورة تتمثل في إمكانية الرد الآلي على المكالمات بنفس الإمكانيات المتوفرة في الأجهزة الثابتة. وتعوّل سامسونغ كثيراً على هذا الجديد في رفع حصتها من سوق الهواتف المتحركة والتي تقول بأنها بلغت 18 في المئة من أسواق الشرق الأوسط. وتخطط سامسونغ لكي تبلغ حصتها من سوق الشرق الأوسط 30 في المئة مع حلول العام 2005.

ايسر:

نمو 54 في المئة في الخليج للربع الأول

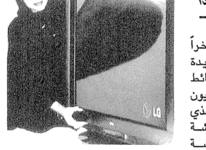


اريك تين

أعلنت ايسر للكمبيوتر الشرق الأوسط عن تحقيقها معدلات نمو وصلت إلى 54 في المئة في منطقة الخليج العربي للربع الأول من العام 2001. ويعود السبب في ذلك كما أشار **أريك تين** مدير عام ايسر كمبيوتر الشرق الأوسط إلى التركيز على الشركات متوسطة وصغيرة الحجم، والشركات المزودة لخدمات الإنترنت ISP. ويعكس هذا النمو نجاح ايسر في ستراتيجيتها الجديدة المتمثلة في التركيز على أدق احتياجات المؤسسات والشركات صغيرة ومتوسطة الحجم.

ال جي

تطلق تلفزيوناً جديداً



شاشة ال جي الجديدة

دخلت ال جي مؤخراً في مجال صناعة جديدة ضمن منتجات الوسائط المتعددة مع طرح التلفزيون "البلازمي" المتطور الذي يمكن ان يكون شاشة تلفزيون او شاشة كومبيوتر.

ويميز هذا التلفزيون اعتماده تقنية التبريد الكهربائي من دون مروحة مع شاشة 60 بوصة. وستحاول الشركة بيع 85 الف وحدة من هذا التلفزيون هذا العام.

Flag Telecom توقع اتفاقاً مع Korea Telecom

اعلنت فلاغ تيليكوم FLAG TELECOM و Level 3 Communication عن اتفاق مع Korea Telecom لكي يتم تزويد محطات اتصالات كورية بمنفذ على خط فلاغ تيليكوم الآسيوي (FNAL) الذي يتيح مجال واسع امام الاتصالات.

ويقول اد ماكورماك Ed MacCormack رئيس العمليات في Flag Telecom: "ان اتفاقنا مع الشركة الكورية يشكل دليلاً على نجاح ستراتيجيتنا في آسيا لتقديم اتصالات يمكن الاعتماد عليها".

سوني

تقدم جهاز عرض جديد

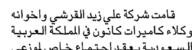
جهاز العرض VPL FE100

أعلنت سوني Sony للاجهزة الاذاعية والاحترافية عن وصول البروجكتور الجديد المعتمد على الكريستال السائل VPL-CS3 الى اسواق المنطقة.

وقال سونيل كريشناني مدير التسويق لأجهزة العرض ان الجهاز مميز جداً وهو فائز اول مع اي منافس. ويناسب هذا الجهاز الاستخدام في المكتب كما المنزل وباقي الاماكن التي يمكن ان يجري فيها عرض للافلام والصور.

السعودية:

طرح كاميرات كانون الجديدة



كاميرا كانون Digital IXUS 300

قامت شركة علي زيد القرشي واخوانه وكلاء كاميرات كانون في المملكة العربية السعودية بعقد اجتماع خاص لموزعي منتجاتها في المملكة حيث قدمت الشركة احدث مجموعة من كاميرات كانون التقليدية والرقمية كما عرضت نماذج لمجموعة اخرى من منتجات سنة 2001 والتي ستطرح قريباً في الاسواق.

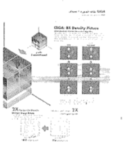


العيساوي

يقدم تلفزيون باناسونيك جديداً في المملكة

قدّمت شركة العيساوي للالكترونيات الوكيل الرسمي لمنتجات باناسونيك في السعودية جهاز التلفزيون الرقمي الجديد طراز "تاو GIGA" في اسواق المملكة.

ويتميز التلفزيون الجديد بالصوت النقي جداً والصورة العالية الوضوح الى درجة تقديمه وضوحاً 8 اضعاف عن أي جهاز آخر.



التلفزيون الرقمي الجديد الذي تسوقه شركة العيساوي في المملكة

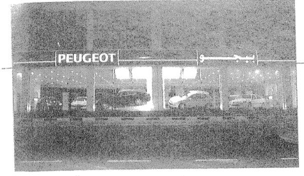
شركة احمد عبد الواحد

تسوّق ماكينات كونيكا الجديدة في السعودية

اقامت شركة احمد عبد الواحد التجارية احتفالها السنوي لعملاء "كونيكا" على صعيد السعودية حيث تمّ عرض احدث ماكينات طباعة وتظهير الافلام الملونة وطباعة المعلومات الرقمية في آن واحد من ماركة "كونيكا" موديل NPS-868SQA والنظام الرقمي Digital PROSSMO الذي يتميز بجودة وسرعة عاليتين في الطباعة.

صورة لـ Konica





مجموعة عبد اللطيف جميل و"سائق راليات المستقبل"




أطلقت مجموعة عبد اللطيف جميل في السعودية برنامج "سائق راليات المستقبل" ضمن مشروع متكامل يتضمّن العديد من المراحل التي تستهدف فئة الشباب الطامح للمشاركة في رياضة السيارات.

وتمّ في مؤتمر صحفي خاص في جدّه الكشف عن السيارات التي سيستخدمها الفريق في الموسم المقبل وهي سيارات تويوتا (راف فور) ذات الدفع الرباعي.

دبي: صالة عرض جديدة لسيارات بيجو

إفتتحت شركة سويدان التجارية – إحدى شركات مجموعة **سعيد ومحمد النابودة** – صالة العرض الجديدة لسيارات بيجو في طريق الشيخ زايد، في حفل حضره مسؤولون من إدارة بيجو في باريس إلى جانب نُخبة من شخصيات ورجال الأعمال في دبي حيث رحّب **محمد جمعة النابودة**، رئيس مجلس إدارة المجموعة، بالضيوف الحاضرين. اما **إدوارد بروس**، المدير الإقليمي لسيارات بيجو في الشرق الأوسط، فقال: "إن هذه ليست فقط أفضل صالة عرض في منطقة الخليج بل تضاهي أفضل صالات العرض في العالم".

وبهذه المناسبة طرحت شركة سويدان التجارية أحدث سيارات بيجو موديل 607 وسط تصفيق الحضور وذلك في عرض تخلّلته مؤثرات صوتية وضوئية.

"أودي": مكتب تمثيلي في دبي



افتتحت شركة "أودي" للسيارات مكتباً تمثيلياً لها في دبي ليكون لها عين على المنطقة تراقب اتجاهاتها وتتحسّس نبض الأسواق. وتمّ تعيين **فرانك ميروسبيرغر** مديراً للمبيعات في منطقة الشرق الأوسط، وهو يملك خبرة واسعة في التسويق والمبيعات.

وقال **ميروسبيرغر**: "نمت مبيعاتنا في العام 2000 نمواً قياسياً، ما دفعنا إلى افتتاح المكتب، ونتوقع الحصول على شريحة كبيرة من السوق نظراً إلى قدرة موديلات "أودي" الجديدة "أودي تي تي رودستار" والجديدة كلياً "أودي أولرورد كواترو" على المنافسة والفوز".

وكانت مبيعات "أودي" زادت بنسبة 25 في المئة في العام 2000 في حين زادت 38,8 في المئة في الولايات المتحدة و1,8 في المئة في أوروبا و5,5 في المئة في ألمانيا.

شفروليه تطرح لومينا إس

تستعد شفروليه لتعزيز عائلة لومينا من الطرازات الأسرع مبيعاً في الشرق الأوسط حيث أطلقت في ايار/مايو طرازاً رياضياً جديداً هو "لومينا إس" عبر إصدار محدود يستهدف المشترين الشباب.

مدير شفروليه في الشرق الأوسط، **جيري غرونويغن**، أوضح بقوله: "بعد النجاح الكبير الذي سجّلته لومينا إس إس، قرّرنا إطلاق طراز بتجهيزات رياضية وبسعر أقل".

وتتميّز "لومينا إس" الجديدة بتصميم رياضي للمقصورة الداخلية وعجلات من مركبات الألمنيوم قياس 16 إنشاً وتعليق رياضي، إضافةً إلى هيكل رياضي فريد يميزها عن الطراز الأساسي.

وقد زوّدت السيارة الجديدة ذات الدفع الخلفي بمحرّك V6 سعته 3,8 ليترات ويولّد قوّة 215 حصاناً وعزماً مقداره 224 رطل – قدم عند 3600 دورة في الدقيقة، وهي تجمع الأداء المتميّز والتصميم الأنيق.



بريتيش ايرويز: منتجع صحي خاص بالمسافرين

أسست بريتيش ايرويز مع مؤسسة "مولتون براون" أول منتجع في العالم مخصص للعناية بالمسافرين وإعادة النشاط إليهم.

المنتجع في المحطة الرابعة في مطار هيثرو هو النادي الصحي الوحيد من نوعه: إزالة الشعر بواسطة الشمع الذائب، تصفيف الشعر أو اكتساب السمرة بواسطة الأشعة فوق البنفسجية، التركيز على وسائل التحفيز على النوم وإراحة الأعصاب، تنبيه الذهن والذاكرة وتنشيط الدورة الدموية. كل ذلك كي يتوجه المسافر إلى عمله أو إلى ما جاء لأجله وهو في أفضل وضع جسدي وذهني.

يقع المنتجع في صالة الاستراحة الجديدة لركاب الكونكورد والدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال. وتشمل العلاجات الجديدة الهادفة إلى تنشيط العقل والجسد خلال الطيران، أنواعاً من التدليك، فضلاً عن "كابينت الدوش" التي تبث بخاراً يحتوي على خلاصة شجر الأوكاليبتوس، ما يقوي جهاز المناعة ويسهّل التنفّس ويحسّن نبضات القلب.

المبيعات الجوية في "السعودية"

شهدت حركة المبيعات في الخطوط الجوية العربية السعودية نمواً مستمراً، فحققت في العام 2000 زيادة بنسبة 16 في المئة عن العام السابق وبنسبة 7 في المئة عما كان مستهدفاً في الميزانية. وتشمل خدمة المبيعات الجوية تشكيلة كبيرة من أشهر المنتجات العالمية التي تلبّي معظم الأذواق والاحتياجات لجميع الأعمار وخصوصاً الأطفال والشباب.

وكانت الشركة طوّرت الخدمات لتشمل خدمة الطلب البريدي بالاتفاق مع شركة (SNAS-DHL) وكانت من أوائل الشركات التي أدخلت خدمة "الصراف الجوي" في تشرين الأول/ أكتوبر 2000 على رحلاتها إلى لندن ونيويورك وباريس، ثم اتّسع نطاقها ليشمل محطات أخرى. وحازت المبيعات الجوية على جائزة تميّز.

دلتا: تدشين خط دبي - نيويورك

وصل إلى دبي الشهر الماضي الرئيس والمسؤول التشغيلي الجديدة لشركة طيران دلتا المعيّن حديثاً **فردريك ريد** وذلك لحضور اطلاق خط الشركة الجديد بين دبي ونيويورك / مطار كنيدي. وتسيّر الشركة ثلاث رحلات اسبوعياً بين المدينتين لتكون أول ناقلة أميركية تخدم سوق الإمارات ولتكون أول شركة طيران تقدّم رحلات مباشرة إلى مطار كنيدي.



فردريك ريد

وتمّ تعيين **ريد** الذي كان يشغل سابقاً منصب نائب الرئيس التنفيذي، الرئيس التنفيذي للتسويق، في منصبه الجديد أوائل شهر أيار/ مايو الماضي.

وقال رئيس مجلس إدارة دلتا ورئيسها التنفيذي **ليو مولين** في معرض الإعلان عن هذا التعيين أن هذه الخطوة هي جزء من خطة إعادة التنظيم التي وضعت إستجابة للتحديات الجديدة التي تواجه دلتا وقطاع الطيران.

المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي

أعلنت المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي عن طرح حملة رئيسية لجذب إستثمارات شركات الاستيراد/التصدير والتصنيع والشحن بالإضافة إلى الشركات الأخرى الباحثة عن قاعدة تجميع وتوزيع إقليمية متطوّرة على مستوى المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي.

وتشكّل الحملة جزءاً من خطة واسعة تنفّذها حكومة الشارقة للترويج للإمارة كقاعدة عمل دولية مثالية. وبفضل موقعها الستراتيجي الفريد، تأهلت المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي، التي تُعدّ المنطقة الحرة الأسرع نمواً في المنطقة، للوصول بيسر إلى أسواق تضم نحو ملياري مستهلك في العالم العربي وايران وجمهوريات الاتحاد السوفياتي السابق وشبه القارة الآسيوية وافريقيا ومنطقة شرق البحر الأبيض المتوسط.

بدأت عمليات المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي في العام 1995، ونمت بشكل كبير خلال السنوات الخمس الأولى من عمرها حيث تجاوز عدد الشركات فيها الـ 550 شركة، وتعدّ المنطقة الحرّة الأسرع نمواً في منطقة الشرق الأوسط.

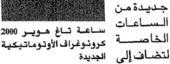
ويعتبر مطار الشارقة الدولي الحائز على جائزة أفضل مطار للشحن الجوي لعام 1998 من قبل المعهد الأوروبي لإدارة النقل، واحداً من أقدم مطارات الشرق الأوسط، وخظي بشهرة واسعة كقاعدة للشحن الجوي، وتعمل السلطات بالتعاون مع الخطوط الجوية وشركات الشحن لتوفير بيئة تتّسم بالسهولة واليسر لحركة الشحن الجوي.



تاغ هوير: تشكيلة من "اكسكلوسيف 2000"

طرحت شركة تاغ هوير، كبرى الشركات السويسرية الرائدة في مجال صناعة الساعات الرياضية للمحترفين، تشكيلة جديدة من الساعات الخاصة لتضاف إلى مجموعة ساعات "اكسكلوسيف 2000" المتميزة.




ساعة تاغ هوير 2000 كرونوغراف الأوتوماتيكية الجديدة

وتضمّ التشكيلة الجديدة ساعات "اكسكلوسيف 2000" المصنوعة من الفولاذ والذهب عيار 18 قيراطاً، بالإضافة إلى ساعة "اكسكلوسيف 2000" التي تعمل بنظام التوقيت الأوتوماتيكي. وتتمازج الأناقة مع الطابع الرياضي بشكل فريد في الساعات الجديدة التي تتوفر لدى موزعي ساعات تاغ هوير في مختلف دول المنطقة.

وجاءت الساعات المصنوعة من الفولاذ والذهب كتتويج لنجاح ساعات "اكسكلوسيف 2000" وتعدّ بذلك واحدة من أفضل الساعات المصمّمة للرياضيين. وتدل الساعات الجديدة، سواء كانت مصممة للرجال أو للنساء، على دقة الصنع من خلال التناغم بين التصميم الرئيسي للساعة واللمسات الفنية.

وتعتلي علبة الساعة المصنوعة من الفولاذ المصقول بدقة، الحافة العلوية ذات الاثني عشر ضلعاً والتي تميز ساعات تاغ هوير، والمطليين بالذهب عيار 18 قيراطاً. وقد صمم سوار ساعات "اكسكلوسيف 2000" بالطريقة نفسها، فهو مصنوع من الذهب والفولاذ المصقول.

النخبة للدعاية والإعلان

عيّنت وكالة النخبة للدعاية والإعلان كلاً من **عبد الحميد حلواني وعلي الأطرش** كمسؤولين تنفيذيين في قسم العلاقات العامة في خطوة لتوسيع نطاق خدماتها في هذا المجال.



وقال **كابي شامات** المدير العام شارحاً أهداف هذه الخطوة: "إن توسيع حجم أعمال الشركة وزيادة عدد عملائها اقتضى منا تطوير الخدمات التي نقدمها لهم وذلك بتعيين موظفين يتمتعون بالخبرة والكفاءة".

وكانت النخبة افتتحت مؤخراً فرعاً جديداً لها في أبو ظبي لمواكبة وتلبية احتياجات عملائها في الإمارة ولمواكبة متطلبات سوق أبو ظبي.

جمعية الشرق الاوسط للعلاقات العامة

تمّ في دبي الإعلان عن تأسيس جمعية الشرق الأوسط للعلاقات العامة برئاسة **صدر الدين البراج** وتضمّ في عضويتها 18 وكالة محلية وإقليمية.

ومعظم الأعضاء المنظّمين هم من الامارات باعتبار أن معظم المكاتب الرئيسية لشركات العلاقات العامة تتخذ من الامارات، وتحديداً دبي، مقراً لها. وتمّ تقسيم العضوية إلى ثلاث فئات: عضوية، زمالة، وشركات منتسبة.


محمد القرقاوي مدير عام منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا (اليسار) مع صدر الدين البراج

وقال رئيس الجمعية ان ايرادات شركات العلاقات العامة في المنطقة تقدّر بنحو 20 مليون دولار وبمعدّل نمو نسبته 20 في المئة.

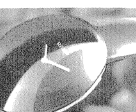
مزرعة ألبان العين تطرح شراب تامبيكو

أعلنت مزرعة ألبان العين، أكبر منتج للألبان في الإمارات العربية المتحدة، عن توقيع عقد شراكة حصرية مع ماربوانك لصنع شراب الفاكهة "تامبيكو" وهو الأكثر مبيعاً في كاليفورنيا حيث يحوز على حصة قدرها 52 في المئة من مبيعات السوق، وتقبل عليه العائلات الآن في 48 دولة في مختلف أنحاء العالم.

وستقوم مزرعة ألبان العين في دولة الإمارات بإنتاج شراب "تامبيكو" بنكهتيّ الحامض والمانغو والذي سيتوفر في زجاجات بلاستيكية بأحجام 250 ملليلتر ونصف ليتر ولترين.

رئيس مجلس إدارة مزرعة ألبان العين **سعيد خلفان مطر الرميثي** قال: "إن الشراكة الجديدة تمثّل نقلة مهمة في تنويع المنتجات التقليدية لألبان العين، وبإضافة نكهتي "تامبيكو" الأكثر مبيعاً في العالم تصل تشكيلة منتجات ألبان العين إلى 40 منتجاً، ما يعطيها فرصة طيبة لاقتحام سوق شراب عصير الفاكهة، والتي يتجاوز حجم مبيعاتها حالياً 200 مليون دولار".

إيسنزا (eSenza) من رادو



تميّز معرض بال العالمي للساعات والمجوهرات لهذا العام بطرح العديد من الموديلات الأخاذة بتصاميمها وتقنياتها. من خلال هذا المبدأ، وللمرة الثانية على التوالي، تركّز رادو في إبتكارها الجديد على التصميم الذي يخلو هذه المرة من جزء مهم يعتبر حيوياً لكل ساعة. فالموديل الأخير الذي ابتكرته رادو لا يشتمل على تاج، مراعاة للتصميم الجديد وتقديراً للشكل الكامل. إنها ساعة من دون تاج، ولهذا جرت التسمية لساعة رادو الجديدة "إيسنزا" والتي تشتق من الكلمة الإيطالية "إي سنزا" (esenza) التي تعني "الخالية من..." أو "عدم شموليتها على...".

وكما تحرّك تعابير الجسم الراقص بحركات إيقاعية المشاعر، كذلك يعمل التصميم لساعة رادو الجديدة الذي لا يعكس فقط الشكل الوظيفي، بل يعبّر عن حالة معينة وعن حضارة شركة. فالتصميم الجيد يعني لـرادو أمرين مهمين هما: إبراز فكرة الإبتكار، والتعبير الخارجي عن الكمال الداخلي.

رادو تطرح ساعتها الجديدة بثلاثة موديلات، كل منها بثلاثة قياسات. فالموديل الأول يتميّز بالبساطة والصفاء، ويعرض الوقت بواسطة عقربين. الحزام الجلدي يتناغم مع التصميم ويتوهّج صفاء ولمعاناً. أما الموديل الثاني الكلاسيكي الفاتن فإنه يشتمل على 12 مؤشراً للساعات بشكل نقاط، وعلى عقربين. الحزام الجلدي الخاص بهذا الموديل يتميّز بطلاوته ولمسته الحريرية الرائعة. والموديل الثالث يتّسم بالفخامة المثيرة: 4 ألماسات على قاعدة باللون الأسود الصافي، وحزام جلدي يشبه جلد التمساح.

الشركة البحرية والتجارية العالمية

mmi

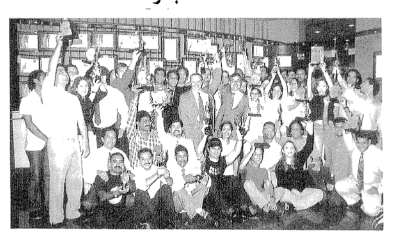
شعار جديد لشركة MMI

أطلقت الشركة البحرية والتجارية العالمية (إم إم آي) شعارها الجديد في حفل أقامته لعملائها الرئيسيين وشركائها في فندق برج العرب. ويعكس هذا الشعار التطورات التي شهدتها الشركة مؤخراً في الوقت الذي تحافظ فيه على إرثها كإحدى أقدم وأعرق الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة.

ويتيح الشعار الجديد، الذي يعكس أسلوباً مختلفاً وصورة جديدة لرؤية الشركة في تعاملها مع عملائها، تمثيلاً مستقلاً لنشاطات أقسامها السبعة العاملة ضمن هويتها العامة، بينما يضمن تناغماً في الاتصال في ما بينها.

وقال **كريم كامسيغيل**، مدير عام الشركة البحرية والتجارية العالمية: "علامة إم إم آي" معروفة جداً في دولة الإمارات العربية المتحدة، لكننا شعرنا بأن هذا الشعار القديم لم يعد يترجم التطورات الجديدة والمشوّقة التي أدخلناها مؤخراً، منها مثلاً إضافة أعمال مبتكرة إلى نشاطاتنا المعروفة".

تيم يونغ أند روبيكام تحصد 25 جائزة

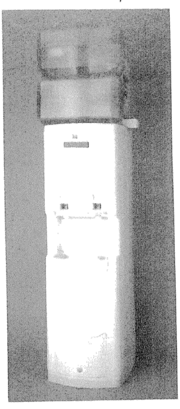


تمكّنت شركة تيم يونغ أند روبيكام، كبرى شركات الدعاية والإعلان في الشرق الأوسط، من حصد مجموعة من أرفع جوائز الإعلانات المقدّمة من جمعية الإعلان الدولية للعام الحالي في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، وذلك خلال حفل خاص أقيم في دبي مؤخراً.

وحصلت شركة تيم يونغ أند روبيكام خلال الحفل على 25 جائزة إبداعية ضمن 16 فئة مختلفة، وهو ما يمثّل أكبر إنجاز لشركة إعلانية خلال العام الحالي.

شُكّلت لجنة التحكيم من هيئة مستقلة من الخبراء الدوليين العاملين في نخبة من كبرى شركات الدعاية والإعلان الدولية والإقليمية، إضافةً إلى مجموعة من الخبراء العاملين في وسائل الإعلام المختلفة. وعمل الخبراء على المقارنة بين 1200 عمل مختلف قدمته شركات الإعلان في المنطقة، وتمّ من خلالها اختيار الفائزين وفقاً لـ 27 تصنيفاً مختلفاً وزعت على الإعلانات المطبوعة والإعلانات الإذاعية والتلفزيونية، بالإضافة إلى فئة الحملات الإعلانية.

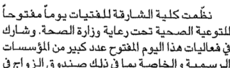
ايزو 9002 لشركة سديم لخدمات البيئة



حصلت شركة "سديم" لخدمات البيئة على شهادة الايزو 9002 نظراً إلى خدماتها الصحية الفائقة. وقال مدير عام الشركة المهندس **سهل سامي حفظي** أن الجائزة ستكرّس اهتمام سديم لراحة وصحة عملائها.

وشركة سديم لخدمات البيئة تهتم بتقديم الخدمات البيئية الخاصة بسكن الإنسان وظروف معيشته من خلال خدمات تنقية الهواء والمياه.

كلية الشارقة التقنية والتوعية الصحية



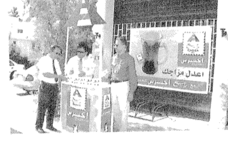
اميمة نضر

نظّمت كلية الشارقة للفتيات يوماً مفتوحاً للتوعية الصحية تحت رعاية وزارة الصحة. وشارك في فعاليات هذا اليوم المفتوح عدد كبير من المؤسسات الرسمية والخاصة بما في ذلك صندوق الزواج في دولة الإمارات وشرطة الشارقة وشركة جونسن أند جونسن فيغن كير ومركز "هاوس أوف هيلنغ أند هاوس أوف تشي" المتخصص في تقديم الطب البديل.

حضرت أكثر من 1100 طالبة جامعية العروض والندوات التفاعلية التي تركّزت حول موضوع الصحة والتي شاركت في تقديمها هيئات صحية وحكومية، بالإضافة إلى المؤسسات الصحية الخاصة.

وقد قدّمت **أميمة نضر**، مؤسسة وصاحبة "هاوس أوف هيلنغ أند هاوس أوف تشي" في دبي، وفريقها من الأطباء المتخصصين في مجال الطب الصيني ومدربي فنون القتال فكرة موجزة للطالبات حول الطب البديل وتاريخه وتطوره وكيف يستطيع العلاج بالأعشاب الطبية والعلاج التقليدي المساعدة على التخفيف من حدة بعض الأمراض والحالات الطبية مثل داء السكري والسمنة المفرطة والسرطان وداء تصلّب الأنسجة والتهاب المفاصل وأمراض أخرى عديدة.

شاي ربيع اكسبرس



أصبح شاي ربيع اكسبرس متوفراً الآن في أكثر من 60 مجمعاً سكنياً في مختلف أنحاء المملكة، الأمر الذي سيجعله في متناول أكثر من 30000 شخص من ساكني المجمّعات السكنية. وربيع اكسبرس هو شاي الأكياس الأعلى جودة في المملكة والذي تنتجه شركة أحمد محمد صالح باعشن وشركاه.

وقال **هوغ أركيبالد** المدير العام لشركة الخدمات العربية للأغذية التي تقوم بتوزيع شاي ربيع لفروعها في المجمّعات السكنية: "كنا نتطلّع لإدخال شاي ربيع اكسبرس ضمن قائمة منتجاتنا الراقية. وشاي ربيع اكسبرس ليس فقط مزيجاً من الشاي المتميّز، بل أنه يحمل اسم ربيع الذي يعني الجودة في المملكة".

يُذكر أن شركة أحمد محمد صالح باعشن وشركاه هي المنتج الرئيسي في المملكة لأنواع الشاي ذات الجودة العالمية. وتقدّم شركة باعشن التي تأسست قبل أكثر من 80 عاماً مجموعة متكاملة من أنواع الشاي ذات الجودة العالية.

ماتيتو تعزّز مكاتبها في الشارقة

عزّزت شركة ماتيتو العالمية المتخصصة في مجال تحلية المياه ومعالجة المياه العادمة عمليات مكاتبها في الشارقة لتشمل ادارة مشاريعها في أوروبا إضافةً إلى أفريقيا وآسيا.

ويشير هذا القرار إلى النمو البارز في الأهمية الستراتيجية التي تحتلها مكاتب الشركة الرئيسية في الشارقة والتي تطوّرت في السنوات القليلة الماضية لتصبح أبرز شركة خدمات عالمية المواصفات لادارة أعمال ماتيتو حول العالم.

وقال **فادي جويز** عضو مجلس الإدارة المنتدب في "ماتيتو أوفرسيز ليمتد": "إن القرار الذي اتّخذناه في إضافة ادارة عملياتنا الأوروبية إلى مهام مكاتبنا الرئيسية في الشارقة نابع من الأهمية والإمكانيات الهائلة التي يتيحها هذا الموقع الجغرافي لنا كشركة عالمية".

وأضاف: "من الآن وصاعداً سنقوم بادارة كل مشاريعنا في أوروبا إنطلاقاً من مكاتبنا الرئيسية في الشارقة، حيث يعمل لدينا 400 مدير مشروع ومهندس وتنفيذي مع الفرق المساندة لهم. وسيساعد هذا التطوّر البارز في هيكليتنا الادارية على ايجاد مشاريع جديدة لنا في غرب وشرق أوروبا".

يُذكر أن **فاروق غندور** أسس شركة ماتيتو العام 1958 وما زال يرأسها، وهي أول وأبرز شركة لمعالجة المياه في الشرق الأوسط.

بوتيك كارتييه في ابو ظبي

الشيخ سرور بن محمد يقص شريط الافتتاح

افتتح الشيخ **سرور بن محمد آل نهيان** رئيس ديوان الرئاسة، أول بوتيك كارتييه في العاصمة أبو ظبي. حضر حفل الإفتتاح الرسمي الذي أقيم في البوتيك الواقع في شارع حمدان أكثر من 150 ضيفاً من كبار الشخصيات وادارة كارتييه – باريس وجنيف مع **سالم ابراهيم السامان** رئيس مجموعة مجوهرات المنارة.

وجاء افتتاح بوتيك كارتييه في ابو ظبي بعد مرور بضعة أشهر على قيام كارتييه بتطبيق ستراتيجية تطوير جديدة في منطقة الشرق الأوسط. وأختير شارع حمدان في ابو ظبي موقعاً لأول بوتيك كارتييه في ابو ظبي ضمن مشروع شراكة وامتياز مع مجوهرات المنارة، التي تتمتع بشهرة واسعة في بيع أرقى وأفخم ماركات الساعات والمجوهرات العالمية بالتجزئة. وتبلغ مساحة البوتيك 120 متراً.



الشيخ سرور وإلى يساره سالم ابراهيم السامان

وكانت كارتييه اختارت دبي مقراً إقليمياً لها في شهر ايلول/سبتمبر الماضي.

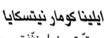
"كلوب ميد" تحقق نجاحاً هائلاً

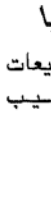
حقّقت "كلوب ميد" نجاحاً كبيراً حيث شهدت إقبالاً شديداً من قبل مختلف الأعمار والجنسيات رغم أنها بدأت عملياتها في دبي منذ وقت قصير، وقد شهدت منتجعات "كلوب ميد" في الشرق الأقصى أعلى المبيعات في خلال تلك الفترة.

ويقول **بيل هورسلي**، مدير عام وكالات النابودة للسفر والسياحة، وكيل كلوب ميد الحصري في الامارات وقطر: "رغم أننا طرحنا كلوب ميد مؤخراً فقط في الإمارات وقطر، إلا أننا شهدنا إقبالاً كبيراً فاق كل التوقّعات. وتعتبر القيمة العالية التي توفّرها منتجعات كلوب ميد من أهم الأسباب التي أدّت إلى اختيار الجمهور لها، وبالطبع يعتبر القرب الجغرافي وبالتالي انخفاض التكلفة أحد عوامل الإقبال الخاص الذي لاقته منتجعاتنا في إندونيسيا وتايلندا والمالديف".

وما يميّز عطلات كلوب ميد السياحية هي أن الأسعار المعروضة تكوّن التكلفة الفعلية الشاملة للإقامة، فبدءاً بسعر 99 دولاراً (365 درهماً) في اليوم للشخص الواحد يمكن الحصول على إقامة كاملة في أحد المنتجعات شاملة جميع الوجبات وحرية إستخدام جميع الملاعب والمنشآت الرياضية والإستمتاع بكل الوسائل الترفيهية المتوفرة لجميع أفراد العائلة، فلا توجد أي مصاريف إضافية.

ويعمل في كلوب ميد أكثر من 10 آلاف مضيف ومضيفة من أكثر من 80 جنسية مختلفة.







مديرون

كنان الغراوي

تمّت ترقيته في شركة روتانا لمنصب مدير عام الرحاب والرمال للشقق الفندقية، وهو كان يشغل منصب مدير عام الرحاب.

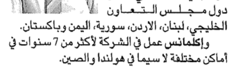
يعمل كنان في مجال الفنادق والسياحة منذ 22 عاماً والتحق بشركة روتانا في نهاية العام 1996.

جيري جادج



رقّي إلى منصب الرئيس التنفيذي لشركة لوه لينتاس وشركائها العالمية، وكان **جادج** يشغل منصب رئيس الشركة.

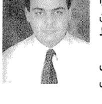
هانس إكلمانس



تمّ تعيينه مديراً للتسويق في منطقة الشرق الأوسط في شركة مرسيدس – بنز، مسؤولاً عن عمليات التسويق الخاصة بسيارات الركاب في المنطقة التي تشمل دول مجلس التعاون الخليجي، لبنان، الاردن، سورية، اليمن وباكستان.

و**إكلمانس** عمل في الشركة لأكثر من 7 سنوات في أماكن مختلفة لا سيما في هولندا والصين.

فادي ابي خليل

تمّ تعيينه مديراً للمبيعات لفنادق غولدن توليب في الشرق الأوسط وعددها 12 فندقاً.

وكان **ابي خليل** يشغل وظيفة مدير مبيعات فندق غولدن توليب الطائرة.

ايلينا كومار نيتسكايا




تمّ تعيينها منفّذة مبيعات في فندق غولدن توليب الطائرة.

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index


قلعة طرابلس
جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ قلعة طرابلس ، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيَمه وعمقها .
وقيَمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه .
ففي كلّ حين، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّستنا ومن صلابة دعائمها الماليّة .
وهكذا بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وثبات .
بنك
البحر المتوسّط، ش.م.ل.